



# FARAD International

Distribuzione assicurativa: le novità a partire dal 31 marzo

25/03/2021

## Farad International S.A.

FARAD International S.A. è un broker assicurativo specializzato in Private Life Insurance (PLI). Grazie alla base in Lussemburgo, primario hub finanziario europeo con rating AAA, ed a una succursale a Milano, FARAD opera in stabilimento in Italia ed in regime di libera prestazione di servizi (LPS) in tutta Europa con un approccio B2B2C.

### Profonda conoscenza del settore

Operiamo come broker assicurativo dal **2001**

### 15 professionisti specializzati

2 brokers  
5 sub-brokers  
6 « lettere E »  
5 brokers consulenti

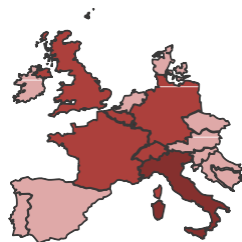
### 3 Autorizzazioni

- CAA (LU 2001)
- IVASS (IT 2003)
- FINMA (CH 2006)

Servizi di **consulenza assicurativa e brokeraggio assicurativo**

### 28 mercati europei

Copertidirettamente o in LPS



+ Extra UE

### Clienti HNWI

Patrimoni internazionali

Wealth and Estate Planning

### Potere contrattuale consolidato sul mercato

Convenzioni con più di **30 Compagnie assicurative di differenti giurisdizioni (LU/IRL/IT/LIE)**

## Insurance Distribution Directive (IDD): Definizione

L'Insurance Distribution Directive (IDD) è la normativa europea in materia di distribuzione assicurativa, entrata in vigore il 1° ottobre 2018, che si applica a tutti i prodotti assicurativi danni, puro rischio, risparmio, investimento e previdenza.

Nuova direttiva che *modifica, integra e sostituisce* quella precedente (Direttiva 2002/92/CE - Insurance Mediation Directive, IMD).

### Obiettivi:

1. **Armonizzare le disposizioni nazionali in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa**  
(minore frammentazione del mercato assicurativo UE)
2. **Rafforzare e tutelare i diritti dei consumatori**  
(introduzione di meccanismi che impediscono la raccomandazione di prodotti non adeguati alle loro esigenze)



### Aspetti essenziali:

- Disciplina unitaria per canale e per i prodotti assicurativi
- Direttiva di «armonizzazione minima»

## Quadro Normativo

20 gennaio 2016

21 settembre 2017

21 maggio 2018

2 agosto 2018

4 agosto 2020

Direttive e Regolamenti Europei

Direttiva UE 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio in materia di distribuzione assicurativa (IDD)

Regolamento delegato UE 2017/2358 e 2017/2359 della Commissione ad integrazione della Direttiva UE 2016/97

Legislazione Nazionale

D. lgs. n. 68 di recepimento della Direttiva 2016/97/CE (IDD)

IVASS

Regolamenti n. 39, 40 e 41 in materia di sanzioni amministrative, distribuzione assicurativa e informativa

Regolamento n. 45 in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti (POG) e Provvedimento n.97 che apporta modifiche ai Regolamenti n. 40-41, **in vigore dal 31/03/2021.**

## Ambito di applicazione (nozione di distribuzione assicurativa)

Da intermediazione a **distribuzione** assicurativa (art. 106 del CAP): ampliare la platea dei destinatari della direttiva comprendendo tutti i soggetti che partecipano alla vendita dei prodotti.

### Attività di distribuzione assicurativa:

- proporre prodotti assicurativi e riassicurativi
- prestare assistenza e consulenza
- compiere atti preparatori relativi alla conclusione/gestione dei contratti
- fornire, tramite un sito internet o altri mezzi, informazioni relative a uno o più contratti

### Soggetti autorizzati:

1. imprese di assicurazione e relativi dipendenti
2. intermediari, anche a titolo accessorio, iscritti nel Registro Unico degli intermediari assicurativi e riassicurativi (RUI)  
(A, B, C, D, E, F)
3. intermediari europei iscritti nell'Elenco Annesso al RUI operanti in Italia in regime di stabilimento o di libera prestazione dei servizi (LPS)

### Art. 305CAP!!

Chi **esercita l'attività di intermediazione assicurativa/riassicurativa** in difetto di iscrizione al RUI è punito con la **reclusione da 6 mesi a 2 anni e con la multa da € 10mila a euro €100mila**

## Product Oversight Governance (POG)

La Product Oversight Governance (POG) introduce nuovi requisiti in materia di governo e controllo dei prodotti assicurativi in capo sia alle compagnie assicurative, che ai distributori.

- Adozione di un processo di *ideazione, gestione e monitoraggio* per ciascun prodotto assicurativo
- Identificazione di un *target market positivo* al quale distribuire il prodotto assicurativo e di un *target market negativo* (valido per IBIPs)
- Revisione periodica dei *meccanismi di distribuzione*
- Scambio di *flussi informativi* fra produttore e distributore. È consigliata l'adozione di *processi automatizzati* e di *strumenti informatici*



Divieto di vendita di un prodotto assicurativo non in linea con i bisogni e le esigenze del cliente finale

## Cosa cambia per il Cliente e per le Compagnie ?

### CLIENTE

- Personalizzazione dei prodotti;
- Maggiore consapevolezza delle proprie esigenze e della propensione al rischio;
- Trasparenza delle condizioni contrattuali e dei costi;
- Comunicazione precontrattuale semplice e chiara così da facilitare la comprensione e la comparazione dei prodotti.



Tutela del cliente in tutte le fasi del contratto

### COMPAGNIE ASSICURATIVE

- Introduzione di requisiti per ideare e distribuire i prodotti (cfr. POG);
- Profilazione del cliente attraverso parametri oggettivi e definizione di un *target market* per i prodotti;
- Revisione della documentazione contrattuale;
- Introduzione del *Documento Informativo Precontrattuale* (DIP) dal formato e dal contenuto standard;
- Servizi adeguati di assistenza al cliente e formazione dei propri distributori.



Passaggio da una logica «prodotto centrica» ad una «cliente centrica»

## Cosa cambia per i Distributori ?

... dal 31/03/2021

- **Profilazione del cliente:**  
Elaborazione (e revisione) questionario valutazione richieste/esigenze e questionario adeguatezza del prodotto

- **Valutazione periodica dell'adeguatezza**

- **Dichiarazione di rispondenza:**  
Rafforzamento della *raccomandazione personalizzata*

- **Definizione del target market:**  
Sviluppo processi interni di approvazione e distribuzione del prodotto

- **Revisione politica e procedura POG**

- **Flussi informativi:**  
E-mail/pec/posta

- **Collaborazioni orizzontali:**  
Obbligo di comunicazione alle compagnie mandanti

- **Requisiti di professionalità:**  
Diploma di istruzione secondaria superiore
- **Conservazione della documentazione:**  
Creazione di appositi presidi

- **Informativa precontrattuale:**  
Revisione Allegati 3 e 4 ed introduzione Allegati 4-bis e 4-ter

- **Documentazione contrattuale:**  
Collaborazione del Distributore nell'elaborazione del «*Documento unico di rendicontazione*»

... dall' 1/01/2022

- **Registrazioni telefoniche obbligatorie in caso di vendita a distanza**



## Insurance-Based Investment Products (IBIPs)

Prodotti di investimento assicurativi (Insurance-Based Investment Products, IBIPs): «*presentano una scadenza o un valore di riscatto e tale scadenza o valore di riscatto è esposto, in tutto o in parte, alle fluttuazioni di mercato*» (art. 2).

Gli IBIPs sono considerati prodotti complessi e di difficile comprensione per il cliente.

Obblighi aggiuntivi:

- Obblighi informativi in materia di rischi sottesi, natura dei sottostanti, costi ed oneri connessi (KID e DIP aggiuntivo IBIP);
- **Consulenza obbligatoria** al cliente senza oneri aggiuntivi;
- Astensione dal collocamento in caso di inadeguatezza, non coerenza con le richieste ed esigenze del cliente o assenza di informazioni rilasciate dal cliente stesso;
- Giudizio di equivalenza, raccomandazione del prodotto adeguato fra quelli simili o succedanei.

Regolamento UE 2017/2359

Prodotti non complessi

- 1) Valore di scadenza minimo garantito;
- 2) Nessuna clausola/condizione/motivo che consenta alla compagnia di alterare la natura, il rischio o il pay-out del prodotto;
- 3) Opzioni per riscattare o realizzare il prodotto;
- 4) Nessun onere implicito o esplicito avente l'effetto che il riscatto possa provocare uno svantaggio irragionevole al cliente;
- 5) Facile comprensione del rischio assunto.

## IDD e MIFID II

Gli IBIPs rappresentano un punto di incontro tra prodotti assicurativi e finanziari:

- *Normativa di riferimento nel CAP e TUF*
  - *Vigilanza di IVASS per broker e agenti*
  - *Vigilanza di CONSOB per banche e SIM*
- } Coordinati tra loro

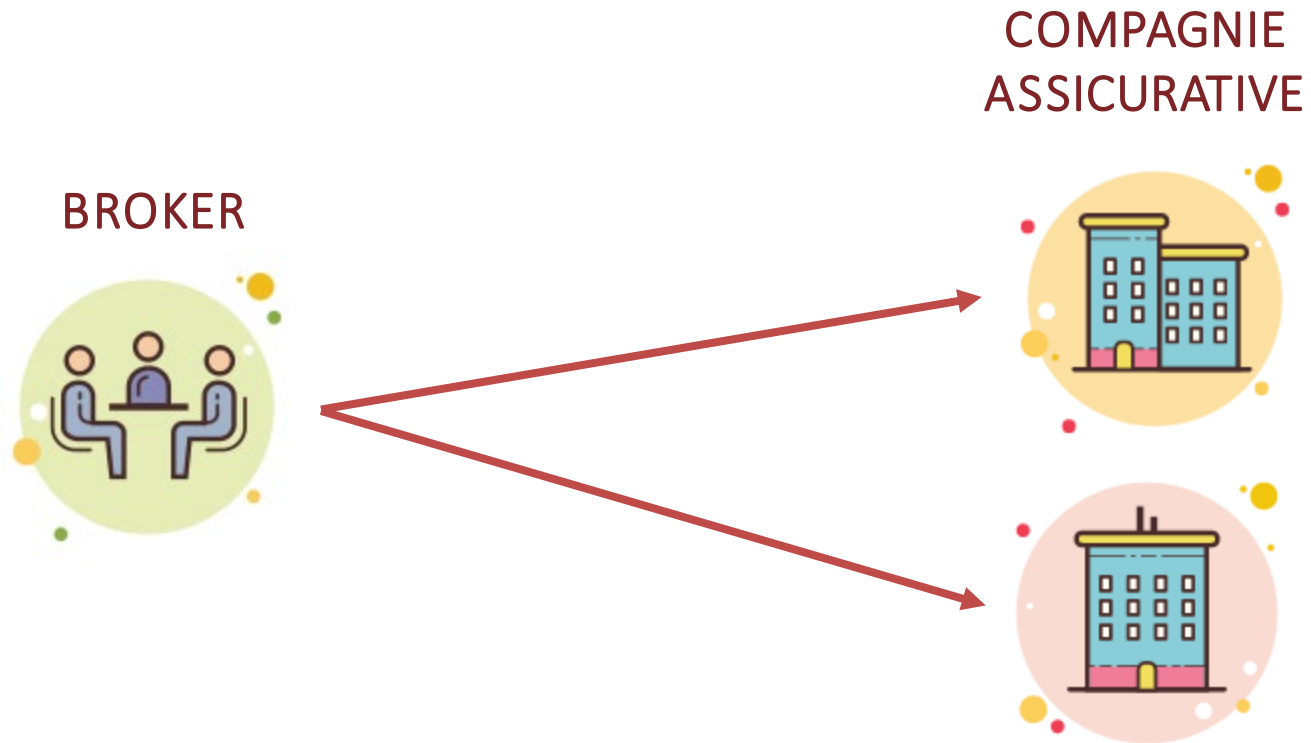
Requisiti specifici per la distribuzione degli IBIPs (Capitolo VI):

- **Conflitti di Interesse** → adottare misure volte a gestire e impedire i conflitti; informare il cliente mediante *disclosure* (IDD non contempla i benefici monetari e non monetari percepiti da terzi)
- **Incentivi** → accrescere la qualità dell'attività di distribuzione senza pregiudicare l'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale – **in vigore dal 31/03/2022**
- **Appropriatezza e adeguatezza** → ottenere dal cliente informazioni riguardanti le sue *esperienze e conoscenze*, la sua *situazione finanziaria* ed i suoi *obiettivi di investimento*



Sistemi di regole assicurative allineate con quelle finanziarie di derivazione MIFID II, preservandone però le necessarie specificità.

## Il Cliente non è solo!



## CONTATTI



### SENIOR INSTITUTIONAL RELATIONSHIP MANAGER ITALY

Responsabile della Succursale Italiana

**NICOLETTA GAROLA**

n.garola@farad.lu

Tel. +39 02 36 16 71 57

Mob. +39 335 56 96 279



### FARAD INTERNATIONAL S.A.

SEDE

9, Rue Schiller

L-2519 Luxembourg

Tel +352 26 20 22 81

www.farad.lu - www.farad-group.com

SUCCURSALE

Via Dell'Annunciata, 27

20121 Milano

Tel +39 02 3616 711

supporto@farad.lu



This document has been prepared - for information purposes only - by FARAD International S.A., a Luxembourgish insurance broker company, with the sole aim of presenting the Company's activity and the main characteristics of its products and services.

FARAD International S.A. offers no warranties of any kind, for the correctness and completeness of the information provided.

FARAD International S.A. expressly disclaims liability for any loss or damage, direct or indirect, foreseeable or unforeseeable, for use of information contained in the extract. In all cases, past performance does not guarantee any future performance.

No information provided about the services or products is or should be interpreted as an offer to sell or a solicitation of an offer for the purchase of insurance products and/ or financial and/ or other instruments in any jurisdiction where such offer or solicitation is prohibited by law or in which the person making the offer is not accredited or authorized to make such offer or solicitation or for those who are not allowed by law to receive offers or solicitations.

This document is protected by copyright and other forms of proprietary rights; as a consequence you may not reproduce, distribute, publish, modify, and create derivative works from this