



Sna forma Sna



La DIRETTIVA E.U.
IDD
2016/97



La IDD





Dalla CEE alla IDD evoluzione storica.....

- Da <u>Soggetto</u> che vende a...... <u>Attività</u> esercitata dall'intermediario
- Da <u>Attività esercitata</u>....a <u>Distributore</u>
- La IDD è in sostanza una Direttiva d'armonizzazione minima



Finalità- art. 3 CdA

«Scopo principale della vigilanza è l'adeguata <u>protezione degli assicurati e degli aventi diritto</u> alle prestazioni assicurative. <u>A tal fine</u> l'IVASS persegue la sana e prudente gestione delle imprese di assicurazione....nonché la loro trasparenza e correttezza nei confronti della clientela.

Altro obiettivo della vigilanza, <u>ma subordinato al precedente</u>, è la stabilità del sistema e dei mercati finanziari.»





Finalità- art. 3 CdA

«Scopo principale della vigilanza è l'adeguata <u>protezione degli assicurati e degli aventi</u> <u>diritto</u> alle prestazioni assicurative. <u>A tal fine</u> l'IVASS persegue la sana e prudente gestione delle imprese di assicurazione....nonché la loro trasparenza e correttezza nei confronti della clientela.

Altro obiettivo della vigilanza, <u>ma subordinato al precedente</u>, è la stabilità del sistema e dei mercati finanziari.»



Intermediari/Distributori





La IDD

- Chi sono gli <u>Intermediari</u> e <u>distributori</u>:
 - a) intermediari A-B-C-D-E-F- e distributori
 - b) intermediari accessori Sez. E) e Sez. F)
 - c) imprese di ass. per vendita diretta
 - d) siti di comparazione-aggregazione
 - e) agenzie viaggio, autonoleggi
 - f) altri soggetti che rispettano la IDD
 - g) intermediari UE iscritti Elenco Annesso IVASS



INTERMEDIARIO ACCESSORIO IDD

- · A) persona fisica/ società
- · B) svolge a titolo oneroso attività distributiva
- · C) l'attività principale è diversa dall'assicurazione
- · D) distribuisce prodotti complementari di cui: bene o servizio
- · E) No ramo VITA e RC, salvo che la copertura integri il Bene o Servizio



LA CONSULENZA CAP-IVASS

« attività consistente nel fornire <u>raccomandazioni</u>
 <u>personalizzate</u> ad un cliente, su <u>richiesta dello stesso o del</u>
 <u>distributore</u>, per uno o più contratti assicurativi»



Cosa si dichiara nella fase di consulenza

- 1) la consulenza assicurativa remunerata, nell'ambito di quanto previsto dall'art. 119 ter del CAP.
- a) si dovrà integrare <u>l'All. 4 IVASS</u> nelle sez. <u>Remunerazioni</u> e nel <u>Conflitto di Interessi</u>
- b) far sottoscrivere un <u>incarico</u> professionale (è consigliabile)
- c) far sottoscrivere dal cliente la <u>dichiarazione</u> (art. 59 Regolamento IVASS)



ART. 119 ter) CdA

Prima della conclusione di un contratto, il distributore di prodotti:

- a) Acquisisce dal contraente ogni informazione utile a identificare le richieste...al fine di valutare l'adeguatezza del contratto offerto;
- b) Fornisce allo stesso informazioni oggettive sul prodotto in forma comprensibile al fine di consentirgli di prendere una <u>decisione</u> <u>informata</u>.



· Consulenza art. 119 ter CAP

Comma 3:

«se viene <u>offerta una consulenza</u> prima della conclusione, il distributore fornisce al contraente una <u>raccomandazione</u> <u>personalizzata</u> contenete i motivi per cui un particolare contratto è <u>ritenuto più indicato</u> a soddisfare le richieste e esigenze del contraente.»



Consulenza art. 119 ter CAP

• <u>Comma 4</u>:

«Quando un intermediario fornisce consulenze fondate su <u>un'analisi</u> <u>imparziale e personale</u>, deve fondare tali consulenze sull'analisi di un numero sufficiente di contratti di assicurazione disponibili sul mercato, che gli consenta di formulare una <u>raccomandazione</u> <u>personalizzata...</u>»



IVASS Modello di vigilanza/Intermediari

L'IVASS <u>nell'art. 46</u> del Regolamento n. 40/2018 ha disciplinato alle imprese:

- a) Il rispetto dei requisiti professionali, organizzativi e onorabilità delle reti;
- b) L'osservanza delle regole comportamento;
- c) La gestione dei conflitti interesse tra intermediari e imprese;
- d) Check di compliance da inoltare all'IVASS.



EIOPA





Gli Atti Delegati e l'EIOPA

• Entro il <u>1 febbraio 2017</u> la <u>Commissione Europea ha</u> <u>ricevuto dall'EIOPA</u>, una "Richiesta di parere", riguardo un parere tecnico relativo agli eventuali <u>atti delegati</u> volti a chiarire ulteriormente le seguenti disposizioni della direttiva sulla distribuzione assicurativa (IDD):



Le fonti normative POG

- il Regolamento Delegato UE 2017/2358, che integra la Direttiva UE 2016/97
- il <u>Technical Advice di EIOPA</u> del 2017
- l'art. 30 decies del D. Lgs 68/2018 CAP



CARATTERISTICHE POG

- Ridurre i prodotti che comportano dei rischi per il consumatore
- Chi è il produttore: L'impresa o il manufacturer de facto
- Chi è il distributore: colvi che non assume mai nella idealizzazione o decisione nel progetto del prodotto o nel suo sviluppo.
- IGAA: anche quando collaborano con l'impresa, sono sempre esclusi dalla elaborazione dei prodotti.



Obblighi per l'impresa nel POG

- Riesaminare nel tempo i prodotti, tenendo conto dei rischi potenziali
- Trasmettere ai distributori tutte le <u>info</u>, sul <u>processo di approvazione del prodotto e mercato di riferimento individuato.</u> (gruppo di clienti che condividono caratteristiche comuni a un livello astratto)
- Includere i costi, rischi, <u>costi impliciti</u>, circostanze che possono creare <u>conflitto di interesse</u> al cliente



Obblighi per il <u>distributore</u> nel POG

- Devono definire solo <u>Meccanismo di distribuzione</u>, per avere le <u>info necessarie</u> e le misure e procedure dal produttore, che i distributori intendono offrire ai <u>loro clienti</u>. (art. 17 Direttiva IDD)
- Definiscono un <u>Documento scritto</u>, reso disponibile al personale addetto.



Obblighi per il <u>distributore</u> nel POG

- Determinano, a intervalli appropriati <u>la revisione</u> regolare, dei <u>Meccanismi di distribuzione</u>.
- Compilare una Scheda generale e la Check List.
- Forniscono al produttore –<u>su richiesta</u>- le info sulle vendite pertinenti e sui controlli regolari.



Da evitare per distributore....

- Non fornire <u>informazioni massive e non coerenti</u> col prodotto e il mercato di riferimento.
- Evitare ogni dato sui clienti, per loro banche-dati.
- Ha la <u>responsabilità</u> verso cliente, per l'adeguatezza e coerenza del prodotto.
- Evitare una profilazione impropria dei clienti



cos'è il Meccanismo distribuzione

- Va compilata, una <u>SCHEDA GENERALE</u>, sulle informazioni dell'impresa, tutela cliente, conflitti di interesse, nota informativa del prodotto....
- La Scheda Generale è <u>sottoscritta</u> dall'agente e dai suoi dipendenti e collaboratori.
- Va conservata per controllo ai fini Audit IVASS Autorità



Predisporre la CHECK LIST che è di tipo dichiarativo

- Contiene tutte le informazioni pervenute dal produttore
- Attuare un trasferimento delle informaz. ai collaboratori
- Gestione del Conflitto di interesse
- <u>Verifica e aggiornamento dei</u> Meccanismi di distribuzione
- Check delle informazioni fornite al produttore
- Controllare probabili danni arrecati ai clienti
- Va firmata dell'agente



L'ANA e la tutela dell'Agente



IL CONCORDATO BRAMBILLA

25 giugno 1920

- Prima regola dell'ANA, stipulato tra la Federazione delle Società d'Assicurazione e l'Associazione degli Agenti di privati Istituti.
- L'Accordo, composto da soli 3 Articoli, disciplinava <u>l'indennizzo</u> <u>sull'incremento Monte premi</u>. Era stabilito anche un <u>ulteriore</u> <u>indennizzo</u> pari al 5% della provvigione globale netta di 1 anno.
- Per quanto riguarda la <u>Rivalsa</u>, all'art. 2 riconosceva alla compagnia "...<u>il diritto di rivalsa verso l'agente subentrante per l'indennizzo eventualmente dovuto agli agenti cessati...".</u>

Tale formula è rimasta sostanzialmente identica per oltre 100 anni.



ACCORDO 12 OTTOBRE 1931 (G.U. n. 252 – Parte II)

"... natura speciale del rapporto, diverso dai contratti collettivi di lavoro

- Sistema calcolo indennità
- Rivalsa
- Specialità del rapporto
- Materia diversa dai CCNL

agenti/imprese



L'Accordo Nazionale IMPRESE - AGENTI (Valevole per gli Agenti che hanno ricevuto il mandato. dalla Direzione della compagnia) Stipulato II 10 ottobre 1951 in Bologna fra l'Assoclazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici e l'Associazione Nazionale fra gli Agenti di Assicurazione, e pubblicato, in allegato al D. P. R. 18 marzo 1961/387, alle pagg. 14/25 del Supplemento ordinario alla Gazzetta Ufficiale n. 128 del 25 maggio 1961.







La figura dell'agente... <u>OGGI</u>

- La giurisprudenza afferma la <u>distinzione</u> dell'agente di assicurazione, rispetto agli altri agenti, perché "<u>non promuove un singolo affare, ma prima ancora la cultura assicurativa</u>" (Cass. 9386/2001).
- Tale autonomia giuridica ha significato l'introduzione del <u>divieto di</u> <u>monomandato</u> nei rami danni (L. 40/2007); e la possibilità per l'agente di <u>collaborare liberamente</u>, sia nei <u>rami danni che nel ramo vita</u>, con altri intermediari A-B-D (L. 221/2012).
- Giuridicamente questo ha sancito la <u>definitiva fine dell'integrazione</u> <u>dell'agente</u> di assicurazioni nella rete distributiva della compagnia.



NUMERO IMPRESE AUTORIZZATE

- NEL 2009......N. 156 IMPRESE (SPA-COOPERATIVE-MUTUE)



ART. 1753 cc

Le disposizioni di questo capo sono applicabili anche agli <u>agenti di</u> <u>assicurazione</u>, in quanto non siano derogate:

- dalle norme corporative (1)
- o dagli <u>usi</u> e in quanto siano
- compatibili con la natura dell'attività assicurativa.
- (1) abrogata dal d.lg.s.lgt. 23 novembre 1944, n. 369 e dal R.D.L. 9 agosto 1943, n. 721.



L'ANA e l'agente di assicurazione

Gli <u>ANA</u> degli agenti di **assicurazione**, vanno ritenuti quali <u>usi o sostitutivi delle norme corporative</u>.

L'ANA 2003, peraltro <u>scaduto e disdettato dallo SNA</u> a marzo 2006, ha un valore e vigenza. Basti accennare alla u<u>ltrattività della contrattazione collettiva</u>, e la sua costante applicazione <u>-senza soluzione di continuità</u>- nei rapporti tra agenti e imprese.



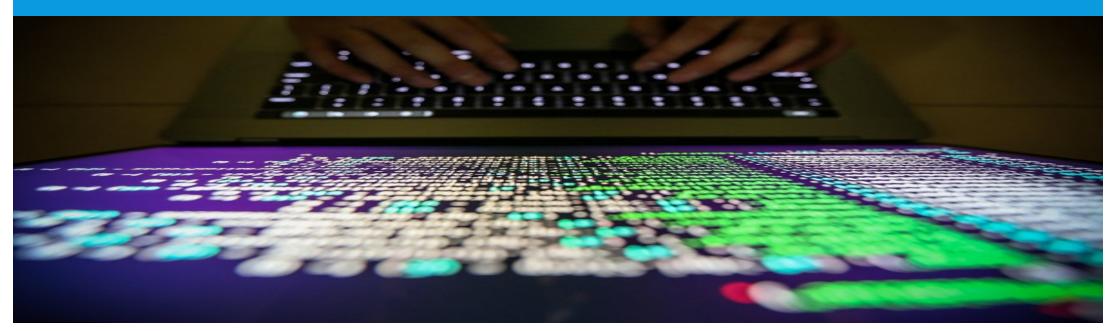
Il Codice Civile e <u>altri</u> agenti...

- L'art. 1751 c.c. costituisce recepimento della direttiva 86/653/CEE, il cui ambito di applicazione riguarda solamente gli agenti commerciali.
- La <u>Corte di Giustizia CE</u>, con l'ordinanza del 6 marzo 2003 sub 2003/C146/21, ha chiarito che "<u>gli intermediari</u> <u>assicurativi non rientrano nel suo ambito di applicazione</u>".



Provvedimento n.24936 AGCM

20 MAGGIO 2014





Il Provvedimento A.G.C.M.

- Ha toccato alcune previsioni dell'ANA 2003, vale a dire il TRF e la rivalsa
- La loro riforma sviluppa <u>forme di concorrenza</u> nelle relazioni tra agenti e compagnie, riducendo l'omogeneità di importanti variabili competitive, quali il <u>peculiare legame economico sussistente tra indennità di fine rapporto e rivalsa</u>.



L'Ipotesi di <u>nuovo ANA</u> del Sindacato Nazionale Agenti

DEFINIZIONE DI AGENTE

E' agente di assicurazione colui che, iscritto al RUI o ad altro registro, albo o ente equivalente, <u>prestando assistenza e consulenza</u> ai propri clienti, mettendo a disposizione del pubblico la <u>propria competenza tecnica</u>, svolge stabilmente in forma professionale e autonoma l'attività di provvedere a proprio rischio e spese, con compenso in tutto o in parte a provvigioni, alla gestione e promozione degli affari di un'agenzia.



LA GIUSTA CAUSA

- la giusta causa deve consistere in gravissimi e comprovati inadempimenti che non risultino sanabili con l'adozione di provvedimenti ed iniziative di carattere conservativo e che, sotto un profilo oggettivo, impediscono la prosecuzione anche solo temporanea del rapporto.
- La deficienza di produzione o l'andamento tecnico non costituiscono motivo di giusta causa.



Indennità sulle provvigioni

L'indennità spettante all'agente sarà determinata sulle <u>provvigioni</u> complessivamente erogate per l'intera durata del rapporto <u>agenziale.</u>

 La percentuale dovuta è pari <u>all'8% delle provvigioni</u> complessivamente spettanti all'agente <u>nel corso dell'intero</u> <u>rapporto agenziale.</u>

Si intendono quali provvigioni, <u>tutte le erogazioni</u> effettuate in percentuale sui premi delle polizze, sugli <u>incrementi produttivi</u>, sui rapporti tra premi e sinistri e/o tra premi nei singoli rami, nonché le <u>incentivazioni</u>.



IMPORTO SPETTANTE ALL'IMPRESA (ex RIVALSA)

- E' riconosciuto all'impresa il diritto di percepire dall'agente subentrante un importo pari al <u>70% delle provvigioni di una annualità</u> relative al portafoglio affidato, calcolato sulla base delle <u>aliquote provvigionali riconosciute</u> all'agente subentrante.
- · L'importo dovrà essere comunicato e accettato dall'agente.
- L'importo sarà oggetto di revisione tra le parti nel secondo e nel terzo esercizio successivo all'affidamento dell'incarico agenziale.
- Qualora il portafoglio inizialmente affidato <u>si riduca nel secondo e terzo</u> <u>esercizio</u>, l'agente avrà diritto ad una <u>riduzione dell'importo</u>,



INDENNITA'. EX ART. 27

EURO 400.000,00

PROVVIGIONI TOTALI

8% INTERO RAPPORTO = EURO 32.000,00

DURATA VENTIANNI = EURO 640.000,00



PAGAMENTO ex RIVALSA

- Qualora dopo il terzo esercizio intervengano <u>riduzioni di portafoglio in base agli artt. 8 e 8bis, l'importo delle rate residue ancora dovute sarà ridotto</u> nella stessa proporzione esistente tra le provvigioni erogate nel terzo esercizio e quelle da erogarsi dopo le riduzioni del portafoglio.
- L'importo iniziale oppure quello successivamente ridotto, sarà pagato dall'Agente in 20 anni con l'applicazione degli interessi legali, secondo un piano di rateazione che, in base all'accordo delle parti, potrà prevedere singole rate annuali, semestrali, oppure mensili.



La CASSA DI PREVIDENZA AGENTI CPA

- Disciplinata il 24 giugno 1953 tra ANIA e ANA
- Pubblicata con validità «erga omnes» al DPR 18 marzo 1961 n. 387



COMUNICAZIONI DELL'IMPRESA

- Entro il 31 marzo di ogni esercizio, l'impresa preponente comunicherà all'agenzia il conteggio delle indennità di risoluzione maturate al 31 dicembre dell'anno precedente.
- In caso di scioglimento del rapporto, il conteggio aggiornato delle indennità di risoluzione sarà trasmesso all'agente o ai suoi eredi entro 30 giorni dalla data della cessazione del rapporto agenziale.



I LOCALI AGENZIALI

- I locali dell'agenzia <u>restano nella disponibilità</u> <u>dell'agente</u> con i relativi carichi e pesi e diritti, quando il contratto di locazione:
- · sia stato stipulato dall'agente o che
- sia comunque <u>destinato all'esercizio dell'attività</u> <u>agenziale.</u>



La CASSA DI PREVIDENZA AGENTI CPA