

Indagine presso soggetti esterni sull'applicazione dell'IDD

I campi contrassegnati con * sono obbligatori.

Introduzione

La direttiva sulla distribuzione delle assicurazioni (IDD) è entrata in vigore il 23 febbraio 2016 e le leggi nazionali che attuano l'IDD sono ora in vigore nella maggior parte degli Stati membri da oltre due anni dal 1° ottobre 2018. Ai sensi dell'articolo 41, paragrafo 4, dell'IDD, l'EIOPA è tenuta a preparare una relazione per valutare l'applicazione dell'IDD. L'EIOPA ha rinviato la consegna della presente relazione al quarto trimestre 2021, tenendo conto della data di recepimento e applicazione ritardata dell'IDD, delle esigenze di dati e dei quadri di segnalazione esistenti a livello nazionale e tenendo conto dell'impatto della pandemia di COVID-19.

In linea con l'articolo 41, paragrafo 6 e paragrafo 7, dell'IDD, la relazione dovrebbe almeno esaminare:

- se le autorità competenti hanno un potere sufficiente e dispongono di risorse adeguate per svolgere i loro compiti;
- eventuali cambiamenti nella struttura del mercato degli intermediari assicurativi;
- eventuali cambiamenti nei modelli di attività transfrontaliera;
- il miglioramento della qualità dei metodi di consulenza e vendita e l'impatto dell'IDD sugli intermediari assicurativi che sono piccole e medie imprese (PMI)

Inoltre, l'articolo 41, paragrafo 8, stabilisce che la relazione dovrebbe includere anche una valutazione (generale) da parte dell'EIOPA dell'impatto dell'IDD. Poiché l'articolo 41, paragrafo 6, gli articoli 7 e 8 descrivono solo il contenuto minimo della relazione, l'EIOPA intende anche riferire su eventuali questioni aggiuntive considerate rilevanti per quanto riguarda l'applicazione dell'IDD.

L'EIOPA è altresì consapevole del fatto che sono in corso alcune iniziative simultanee a livello comunitario che sono rilevanti per questo lavoro: ad esempio, la Commissione europea sta intraprendendo un importante studio sulle pratiche di divulgazione/vendita per i prodotti di investimento al dettaglio e la Commissione ha proposto un piano d'azione dell'Unione dei mercati dei capitali e una strategia di finanza digitale con una serie di iniziative che sono anche rilevanti per l'applicazione dell'IDD.

Portata e obiettivo della presente indagine

Come primo passo verso la preparazione della relazione sull'applicazione dell'IDD, l'EIOPA sta avviando una prima indagine rivolta alle parti interessate esterne, quali associazioni di consumatori, accademici, associazioni di categoria, imprese di assicurazione e intermediari assicurativi.

L'obiettivo della presente indagine è quello di raccogliere contributi sui seguenti settori:

- Il miglioramento della qualità dei metodi di consulenza e vendita e l'impatto dell'IDD sugli intermediari assicurativi che sono PMI; E
- Ulteriori questioni che sono considerate rilevanti quando si tratta dell'applicazione dell'IDD.

L'ambito di applicazione della presente indagine non comprende le seguenti parti della relazione che saranno valutate in un esercizio separato dall'EIOPA e dalle autorità nazionali competenti (ANC):

- se le autorità competenti hanno un potere sufficiente e dispongono di risorse adeguate per svolgere i loro compiti;
- eventuali cambiamenti nella struttura del mercato degli intermediari assicurativi;
- eventuali cambiamenti nei modelli di attività transfrontaliera;
- valutazione (generale) da parte dell'EIOPA dell'impatto dell'IDD.

L'EIOPA può avviare una seconda indagine in una fase successiva per raccogliere ulteriori input.

Le parti interessate esterne sono invitate a completare l'indagine entro il 1° febbraio 2021.

I commenti sono molto utili se:

- rispondere alla domanda posta
- **fornire prove chiare della risposta.**

Le prove delle risposte devono essere fornite nelle caselle di testo sotto le rispettive domande. **Se si dispone di prove in un formato diverso dal testo (ad esempio il file Excel), caricare il file alla fine del sondaggio.**

In caso di domande, si prega di contattare IDDApplicationReport@eiopa.europa.eu

Si prega di prendere nota dell'elenco delle abbreviazioni e della spiegazione dei termini utilizzati in questa indagine, alla fine dell'indagine.

Pubblicazione delle risposte I contributi ricevuti saranno pubblicati sul sito web pubblico dell'EIOPA, a meno che non si richiede che la risposta sia trattata come riservata nel rispettivo campo del modello per i commenti.

Si noti che l'EIOPA è soggetta al regolamento (CE) n. 1049/2001 relativo all'accesso del pubblico ai documenti e alle norme dell'EIOPA sull'accesso del pubblico ai documenti.

I contributi saranno resi disponibili alla fine del periodo per l'indagine.

Protezione dei dati Si prega di notare che i dati di contatto personali (come il nome delle persone, gli indirizzi e-mail e i numeri di telefono) **non saranno pubblicati.**

Essi saranno utilizzati solo per richiedere chiarimenti, se necessario, sulle informazioni fornite.

L'EIOPA, in quanto Autorità europea, tratta tutti i dati personali in linea con il regolamento (CE) n. 45/2001 sulla protezione delle persone fisiche per quanto riguarda il trattamento dei dati personali da parte delle istituzioni e degli organi comunitari e la libera circolazione di tali dati. Ulteriori informazioni sulla protezione dei dati sono disponibili all'<https://eiopa.europa.eu/> sotto il titolo "Avviso legale".

Osservazioni sul completamento dell'indagine

Scelta dei browser Internet Si prega di utilizzare preferibilmente Firefox o Chrome per la migliore velocità del sondaggio online, garantendo al contempo l'uso dell'ultima versione del browser “Salvataggio di una bozza di sondaggio”. Dopo aver iniziato a compilare le risposte al sondaggio, è possibile salvare le risposte.

TUTTAVIA, SI PREGA DI NOTARE CHE L'USO DELLA FUNZIONALITÀ DI SALVATAGGIO ONLINE È A RISCHIO DELL'UTENTE.

Di conseguenza, si consiglia vivamente di completare il sondaggio online in una volta sola (cioè tutto in una volta).

Se procedi ancora con il salvataggio delle tue risposte, lo strumento online genererà immediatamente e ti fornirà un nuovo link da cui sarai in grado di accedere alle tue risposte salvate.

Si consiglia inoltre di selezionare l'icona "**Invia questo link come e-mail**" per inviare una copia del weblink alla tua e-mail - **Si prega di prendersi cura di digitare correttamente il proprio indirizzo e-mail.**

Questa procedura, tuttavia, non garantisce che le tue risposte saranno salvate con successo.

Caricamento di documenti Nell'ultima sezione del sondaggio, è anche possibile condividere materiale aggiuntivo facendo clic su "Seleziona file da caricare".

È possibile caricare diversi documenti (ad esempio Word, Excel, Pdf). Tuttavia, si noti che ogni documento / file è limitato a 1 MB o meno di dimensioni.

Stampa del sondaggio completato Avrai la possibilità di stampare una versione pdf delle risposte finali al sondaggio dopo averlo inviato cliccando su "Scarica PDF". Riceverai automaticamente un'e-mail con il file pdf. Non dimenticare di controllare la tua casella di posta indesiderata / spam.

Limite di caratteri per la risposta di ogni domanda Esiste un limite di 5.000 caratteri per la risposta di ogni domanda, inclusi spazi e interruzioni di riga.

Se la tua risposta supera il limite, puoi caricare la tua risposta come materiale aggiuntivo (vedi "Caricamento di documenti" sopra menzionati).

SURVEY

Recapiti

* Nome dell'istituzione

* Il tuo nome

* Posta elettronica

@

Il tuo Stato membro

- ☐ Austria
- ☐ Belgio
- ☐ Bulgaria
- ☐ Croazia
- ☐ Cipro
- ☐ Cechia
- ☐ Danimarca
- ☐ Estonia
- ☐ Finlandia
- ☐ Francia
- ☐ Germania
- ☐ Grecia
- ☐ Ungheria
- ☐ Islanda
- ☐ Irlanda

- ☐ Italia
- ☐ Lettonia
- ☐ Liechtenstein
- ☐ Lituania
- ☐ Lussemburgo
- ☐ Malta
- ☐ Paesi Bassi
- ☐ Norvegia
- ☐ Polonia
- ☐ Portogallo
- ☐ Romania
- ☐ Repubblica Slovacca
- ☐ Slovenia
- ☐ Spagna
- ☐ Svezia
- ☐ Altro

Indagine sull'applicazione dell'IDD

Il miglioramento della qualità dei metodi di consulenza e vendita e l'impatto dell'IDD sugli intermediari assicurativi che sono piccole e medie imprese

1) Miglioramento della qualità della consulenza e dei metodi di vendita

L'IDD ha introdotto una nozione più ampia di "distribuzione assicurativa" (rispetto alla legislazione precedente, la direttiva sull'intermediazione assicurativa), che copre un campo di applicazione più ampio dei fornitori di assicurazioni (comprese le vendite dirette da parte delle imprese di assicurazione). Inoltre, ha introdotto una serie di nuovi requisiti relativi alle pratiche di vendita per i prodotti assicurativi, in particolare, tra cui una definizione di "consulenza", l'inclusione dell'attività di consulenza nella definizione della distribuzione assicurativa e i requisiti per i distributori di essere più attivi nella valutazione delle richieste e delle esigenze con i clienti prima della vendita della polizza assicurativa. Inoltre, l'IDD ha introdotto requisiti rafforzati per la vendita di prodotti di investimento basati sull'assicurazione (IBIP) riguardanti la prevenzione dei conflitti di interesse, la divulgazione degli incentivi e l'esecuzione di valutazioni di idoneità o appropriatezza.

L'EIOPA vorrebbe raccogliere prove in merito alla qualità della consulenza e delle pratiche per la vendita di prodotti assicurativi, sulla base delle esperienze in merito al fatto che l'IDD abbia portato a cambiamenti significativi e ai settori in cui vi è spazio per ulteriori

miglioramenti.

L'EIOPA ha individuato alcuni esempi del tipo di dati/prove per il mercato europeo, che potrebbero essere utilizzati per valutare se la **qualità dei metodi di consulenza e vendita sia migliorata, deteriorata o sia rimasta la stessa dopo** l'attuazione dell'IDD:

- Variazioni del numero/gravità degli incidenti di vendita errata
- Cambiamenti nel numero/gravità dei reclami relativi alla consulenza
- Variazioni del numero di procedimenti giudiziari relativi alla consulenza
- Variazioni del numero di ritiri di contratto
- Cambiamenti nelle conoscenze e nelle capacità dei distributori assicurativi (con conseguente migliore consulenza)
- Impatto del test delle esigenze e della valutazione dell'idoneità/appropriatezza (sulla qualità della consulenza)
- Impatto della divulgazione di informazioni precontrattuali come l'Insurance Product Information Document (IPID) e la divulgazione e la segnalazione di informazioni in corso ai clienti (ad esempio tramite una dichiarazione di idoneità)
- Impatto delle norme sulla supervisione e la governance dei prodotti (POG) sui processi di distribuzione Impatto della remunerazione e delle norme sui conflitti di interesse
- Dati ottenuti attraverso interviste ai consumatori, screening, ricerca, mystery shopping ecc.

Fornire nella casella sottostante tutti i dati/prove qualitative o quantitativi di cui disponi che potrebbero essere utilizzati per valutare se la qualità dei metodi di consulenza e vendita sono migliorati, deteriorati o rimasti gli stessi dopo l'implementazione dell'IDD:

2) Funzionamento del concetto di richieste e esigenze

Al fine di evitare casi di vendita errata, l'IDD ha introdotto un test delle esigenze sulla base delle informazioni ottenute dai clienti che devono essere completate per la vendita di qualsiasi prodotto assicurativo, anche per le vendite senza consulenza.

N.B. Il concetto di test delle esigenze e delle esigenze non è nuovo in quanto era già incluso nell'articolo 12 della direttiva sull'intermediazione assicurativa (IMD). Tuttavia, l'IDD va oltre quanto richiesto dall'IMD nel senso che qualsiasi prodotto assicurativo proposto al cliente dovrebbe sempre essere coerente con le richieste e le esigenze del cliente ed essere presentato in una forma comprensibile per consentire a tale cliente di prendere una decisione informata.

L'EIOPA desidera raccogliere informazioni sul buon funzionamento del test delle esigenze e delle esigenze

per tutti i prodotti assicurativi, considerando che è obbligatorio per tutti i modelli di distribuzione e indipendentemente dal fatto che la consulenza sia fornita o meno al cliente.

Indicare spuntando "Sì" o "No" se, a tuo parere, il concetto di richieste e esigenze è ben funzionante essendo obbligatorio per tutti i modelli di distribuzione in relazione alle vendite non consigliate di qualsiasi prodotto assicurativo.

☐ Sì

☐ No

Si prega di fornire prove per la risposta nella casella seguente:

A rectangular text input area with a light gray border. It contains several small, faint icons: a triangle pointing up in the top right corner, a triangle pointing down in the bottom right corner, and a left-pointing arrow in the bottom left corner. The rest of the box is empty.

3) Funzionamento delle vendite "solo esecuzione"

in alcuni Stati membri, in cui non viene fornita alcuna consulenza in merito ai prodotti di investimento basati sull'assicurazione, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione sono autorizzati a svolgere attività di distribuzione assicurativa sul loro territorio senza la necessità di effettuare una valutazione dell'adeguatezza se sono soddisfatte determinate condizioni (le cosiddette vendite "solo esecuzione").

Indicare, spuntando "Sì" o "No", se, a suo parere, le vendite "solo esecuzione" funzionano bene in quegli Stati membri che non richiedono la valutazione dell'adeguatezza per le vendite di prodotti di investimento basati sull'assicurazione se sono soddisfatte determinate condizioni.

☐ Sì

☐ No

Si prega di fornire prove per la risposta nella casella seguente:

A rectangular text input area with a light gray border. It contains several small, faint icons: a triangle pointing up in the top right corner, a triangle pointing down in the bottom right corner, and a left-pointing arrow in the bottom left corner. The rest of the box is empty.

4) Impatto dell'IDD sugli intermediari assicurativi

PMI L'IDD cerca di garantire che non sia troppo oneroso per i distributori di assicurazioni delle PMI. Uno degli strumenti introdotti per raggiungere tale obiettivo è la corretta applicazione del principio di proporzionalità (considerando 72).

Il principio di proporzionalità si applica in relazione a una serie di settori dell'IDD, come

- requisiti di sviluppo professionale continuo (*"tenendo conto della natura dei prodotti venduti, del tipo di distributore, del ruolo che svolgono e dell'attività svolta all'interno del distributore di assicurazione o riassicurazione"* – articolo 10, paragrafo 2, comma 2);
- Requisiti POG (*"il processo di approvazione del prodotto è proporzionato e adeguato alla natura del prodotto assicurativo"* – articolo 25, paragrafo 1, paragrafo 2;
- conflitti di interesse(*"gli accordi sono proporzionati alle attività svolte, ai prodotti assicurativi venduti e al tipo di distributore"* – articolo 27); E
- *"ildistributore assicurativo dovrebbe mettere in atto disposizioni adeguate e proporzionate al fine di evitare tale impatto negativo"* – considerando 57.
- A parte questo, il considerando 23 prevede che tutte le azioni di vigilanza intraprese dalle autorità competenti siano proporzionate alla natura, all'entità e alla complessità dei rischi inerenti all'attività di un determinato distributore.

L'EIOPA desidera raccogliere informazioni sull'impatto dell'IDD sui distributori di assicurazioni per le PMI e, in particolare, individuare se l'onere amministrativo derivante dall'IDD sia proporzionato per quanto riguarda la protezione dei consumatori.

L'EIOPA ha individuato alcuni esempi del tipo di dati/prove per il mercato europeo, che potrebbero essere **utilizzati per determinare l'impatto dell'IDD sugli intermediari assicurativi che sono PMI:**

- Variazioni del numero e del tipo di intermediari assicurativi registrati che sono PMI
- Quali requisiti IDD hanno il maggiore impatto sugli intermediari assicurativi delle PMI
- Se l'IDD sia stato o meno troppo oneroso per gli intermediari assicurativi delle PMI
- Impatto delle buone norme generali sugli intermediari assicurativi delle PMI che operano in altri Stati membri conformemente ai principi della libertà di stabilimento e della libera prestazione dei servizi
- Numero di intermediari assicurativi per le PMI produttori

Fornire nella casella sottostante tutti i dati/prove quantitativi o qualitativi di cui disponi che potrebbero essere utilizzati per determinare l'impatto dell'IDD sugli intermediari assicurativi che sono PMI:

5) Migliorare il quadro IDD relativo alla digitalizzazione

e ai nuovi modelli di business L'IDD è stato concepito come una legislazione tecnologicamente neutra e sebbene vi siano alcuni riferimenti diretti alla distribuzione digitale (ad es. i siti web di confronto sono ora presi sotto la definizione di "distribuzione assicurativa"), è importante notare che la tecnologia continua a evolversi, le aspettative dei consumatori stanno cambiando, assicuratori e distributori continueranno a sviluppare e rivedere i loro modelli di business e questo porta sia innovazione benefica che una nuova serie di rischi emergenti per i consumatori – di cui la regolamentazione e la supervisione dovranno tenere conto. L'EIOPA vorrebbe raccogliere informazioni da parti interessate esterne su se e come l'IDD potrebbe essere modificato per cogliere questi sviluppi tecnologici e nuovi modelli di business per facilitare una distribuzione delle assicurazioni digitali solida e incentrata sui consumatori, comprese le informazioni online e la consulenza finanziaria.

L'EIOPA ha individuato alcuni esempi di sfide poste dalla digitalizzazione e dai nuovi modelli di business:

- Il regime cartaceo predefinito dell'IDD per la comunicazione di informazioni al cliente e il modo in cui le informazioni ai consumatori (anche per i prodotti non vita il documento informativo sui prodotti assicurativi) vengono fornite in un ambiente digitale
- Distribuzione attraverso modelli di distribuzione innovativi come piattaforme assicurative ed ecosistemi, compresa la mancanza di trasparenza ("chi sta facendo cosa nel processo di distribuzione e chi è responsabile")
- Ambito di applicazione della definizione di "distribuzione assicurativa" in un ambiente online. Ciò potrebbe includere modelli di business in cui non è del tutto chiaro se rientrano o meno nella definizione di "distribuzione assicurativa". Esempi potrebbero includere alcuni prodotti decentralizzati/peer-to-peer (P2P) (ad esempio basati sulla tecnologia blockchain) in cui un gruppo di individui con interessi reciproci o profili di rischio simili raggruppa i propri "premi" per assicurarsi contro un rischio. Ciò potrebbe includere anche la questione più generale di cosa comporta la "conclusione indiretta di un contratto" indicata nella definizione di distribuzione assicurativa in un ambiente online, ad esempio nel contesto dei calcolatori dei prezzi assicurativi, quanti clic devono essere fatti o spostati su un altro sito Web o dati reie inseriti in modo che il contratto non sia "concluso indirettamente" e quindi non rientra nella definizione di distribuzione assicurativa
- Mancanza di accessibilità/esclusione ai servizi digitali per i clienti vulnerabili, compresi gli anziani e i disabili
- Pratiche di ottimizzazione dei prezzi che utilizzano nuove tecnologie e fonti di dati in cui il premio pagato dai consumatori si basa in parte su fattori non basati sul rischio che mirano a identificare la propensione del consumatore a fare acquisti (abbandono) e/o la loro "disponibilità a pagare".
- Le imprese di assicurazione esternalizzano la loro sottoscrizione agli agenti generali di gestione (MGA) nel contesto dell'introduzione di nuove tecnologie in base alle quali la MGA approfondisce la catena del valore dell'attività assicurativa con maggiore influenza sullo sviluppo e sui prezzi dei prodotti

Si prega di spiegare nella casella seguente come i progressi tecnologici stanno influenzando sull'applicazione dell'IDD e se, e come, le disposizioni esistenti dell'IDD devono essere modificate o quali nuove regole devono essere introdotte per affrontare le sfide / opportunità presentate dalla digitalizzazione e dai nuovi modelli di business dal punto di vista dei distributori assicurativi:



Si prega di **fornire prove** a sostegno della spiegazione nella casella seguente:



Ulteriori questioni rilevanti per l'applicazione dell'IDD

6) Difficoltà nell'applicazione dell'IDD dovute alla mancanza di chiarezza nelle disposizioni dell'IDD

Ai fini dello sviluppo della sua relazione, l'EIOPA sta cercando di individuare altri aspetti che hanno specificamente influito sull'applicazione dell'IDD a livello nazionale. Sulla base degli scambi con le ANC e delle domande e risposte dell'IDD ricevute da parti interessate esterne, l'EIOPA ha individuato che le disposizioni dell'IDD indicate di seguito possono essere difficili da applicare ai distributori di assicurazioni, data la mancanza di chiarezza in tali disposizioni. L'EIOPA cerca di raccogliere ulteriori prove su quali disposizioni dell'IDD siano particolarmente difficili da applicare per i distributori di assicurazioni, data la mancanza di chiarezza in tali disposizioni.

Si prega di indicare, spuntando una o più caselle, quali delle seguenti disposizioni dell'IDD sono le più difficili da applicare per i distributori assicurativi, data la mancanza di chiarezza in queste disposizioni.

- ☐ Norme ppg (ad esempio livello di granularità del mercato di riferimento, concetto di "adattamento significativo dei prodotti esistenti" e diversa definizione del mercato di riferimento nell'ambito dell'IDD rispetto alla legislazione dell'UE che disciplina altri prodotti finanziari)
- ☐ Trattamento delle polizze assicurative di gruppo / contratti di terzi, anche in un ambiente online (ad esempio l'assicuratore è obbligato solo a fornire informazioni all'assicurato, ma spesso al consumatore, che è l'assicurato, quindi non riceve informazioni importanti)
- ☐ Ambito di applicazione della definizione di "distribuzione assicurativa", anche in un ambiente online (ad esempio, è necessaria un'ulteriore chiarezza su ciò a cui si riferisce l'IDD quando si fa riferimento all'assistenza nell'"amministrazione" e/o nell'"esecuzione" di un contratto di assicurazione)
- ☐ Definizione di intermediari ausiliari come le agenzie di viaggio (ad esempio il concetto di "complementare" di cui all'articolo 2, paragrafo 1, numero 4) e degli intermediari assicurativi esentati)
- ☐ Test delle esigenze / adempimento della valutazione dell'idoneità o dell'adeguatezza (ad esempio ciò che accade nella situazione in cui il cliente non collabora con l'intermediario e si rifiuta di


divulgare informazioni rilevanti per la consulenza (in genere dati sulla loro situazione finanziaria) e allo stesso tempo vuole ancora concludere il contratto assicurativo)

- ☐ Remunerazione/conflicti di interesse (ad esempio mancanza di chiarezza su quando un sistema di remunerazione è in conflitto con l'obbligo di agire nel rispetto dell'interesse del cliente)
- ☐ Requisiti di formazione e di sviluppo professionale continuo (ad esempio, non è chiaro quali dipendenti siano direttamente coinvolti nell'attività di distribuzione e siano quindi tenuti a svolgere una formazione)
- ☐ Definizione e interpretazione della vendita incrociata (ad esempio, la distinzione tra il ruolo di un intermediario assicurativo accessorio e l'attività di cross-selling potrebbe non essere chiara)
- ☐ "Agire onestamente, in modo equo e professionale in conformità con gli interessi dei loro clienti" (ad esempio, maggiori indicazioni su come questa disposizione può essere rispettata quando si applicano tecniche di ottimizzazione dei prezzi)
- ☐ Mancanza di chiarezza sull'applicabilità dell'IDD ai clienti non al dettaglio (ad esempio nessuna definizione di "cliente professionale" ai sensi dell'IDD, rispetto alla legislazione dell'UE che disciplina altri prodotti finanziari)
- ☐ "Necessità di fornire al cliente informazioni oggettive sul prodotto assicurativo in una forma comprensibile per consentire a tale cliente di prendere una decisione informata" (ad esempio, maggiore chiarezza su come questa disposizione può essere rispettata quando si utilizzano algoritmi black box)
- ☐ Definizione di "stretti legami" di cui all'articolo 3, paragrafo 6 (ad esempio, necessità di maggiore chiarezza su quando stretti legami "non impediscono l'esercizio effettivo delle funzioni di vigilanza dell'autorità competente")
- ☐ Diversa definizione di "prodotto complesso" nell'ambito dell'IDD rispetto alla legislazione dell'UE che disciplina altri prodotti finanziari

Specificare nella casella seguente tutte le altre disposizioni dell'IDD che sono difficili da applicare per i distributori di assicurazioni, data la mancanza di chiarezza in queste disposizioni:



Si prega **di fornire** prove per le risposte nella casella seguente:



7) Sfide nell'applicazione dei requisiti POG

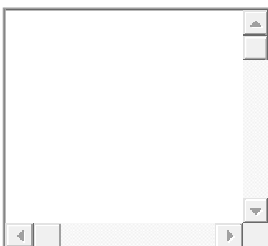
L'IDD ha introdotto norme POG che impongono alle imprese di assicurazione e agli intermediari che fabbricano prodotti assicurativi («produttori») di mantenere, gestire e rivedere un processo per l'approvazione di ciascun prodotto assicurativo, o adeguamenti significativi di un prodotto assicurativo esistente, prima che sia commercializzato o distribuito ai clienti. I distributori assicurativi devono sostenere questo sistema operando accordi di distribuzione del prodotto per assicurarsi di avere tutte le informazioni necessarie per vendere il prodotto in linea con la politica POG impostata dal produttore. Questi requisiti sono progettati per garantire che tutti i prodotti assicurativi in vendita ai clienti soddisfino le esigenze del loro specifico mercato di riferimento al fine di evitare e ridurre da una fase precoce i rischi di mancato rispetto delle regole di protezione dei clienti.

L'EIOPA vorrebbe raccogliere informazioni da parti interessate esterne sul buon funzionamento dei requisiti POG o sulla necessità di modificarli.

Si prega di specificare nella casella seguente quali sfide devono affrontare i produttori e i distributori assicurativi nell'applicazione dei requisiti POG e se e come i requisiti POG esistenti dell'IDD devono essere modificati o quali nuove norme devono essere introdotte per affrontare queste sfide.



Si prega **di fornire** prove per le risposte nella casella seguente:



8) Sfide nella realizzazione di attività transfrontaliere all'interno dell'UE

Uno degli obiettivi dell'IDD è rafforzare ulteriormente il mercato interno e promuovere un vero mercato interno per i prodotti e i servizi di assicurazione sulla vita e non vita. Al fine di migliorare il commercio transfrontaliero, ad esempio, l'IDD ha introdotto principi che regolano il riconoscimento reciproco delle conoscenze e delle capacità degli intermediari. Inoltre, l'IDD impone agli Stati membri di garantire un'adeguata pubblicazione delle norme generali di buona qualità applicabili sul loro territorio. L'EIOPA vorrebbe raccogliere informazioni sugli ostacoli che impediscono un vero mercato interno e su come superarli.

L'EIOPA ha individuato alcuni esempi di sfide che i distributori di assicurazioni possono affrontare nello svolgimento di attività transfrontaliere all'interno dell'UE:

- Quantità e livello di diversità dei requisiti di informazione contenuti nelle norme generali di buona qualità
- Cooperazione con le autorità nazionali competenti
- Imprese di assicurazione che esternalizzano la loro sottoscrizione alle MGA (ad esempio difficoltà per l'impresa di assicurazione a monitorare e controllare efficacemente le attività della MGA in un contesto transfrontaliero)

Si prega di specificare nella casella seguente quali sfide devono affrontare i distributori di assicurazioni nello svolgimento di attività transfrontaliere all'interno dell'UE e se e come le disposizioni esistenti dell'IDD devono essere modificate o quali nuove norme devono essere introdotte per affrontare tali sfide.



Si prega di fornire prove per le risposte nella casella seguente:



9) Altre grandi sfide nell'applicazione dell'IDD

Si prega di spiegare nella casella seguente quali altre sfide principali devono affrontare i distributori assicurativi nell'applicazione dell'IDD e se e come le disposizioni esistenti dell'IDD devono essere

modificate o quali nuove norme devono essere introdotte per affrontare queste sfide.

A rectangular text box with a light gray border and a small vertical scrollbar on the right side, intended for the user to provide evidence.

Si prega di fornire prove a sostegno della risposta nella casella seguente:

A rectangular text box with a light gray border and a small vertical scrollbar on the right side, intended for the user to provide evidence.

10) Sfide che i consumatori devono affrontare nell'acquisto di prodotti assicurativi

Uno dei principali obiettivi dell'IDD è garantire un elevato livello di protezione dei consumatori migliorando la trasparenza per i clienti e la qualità della consulenza fornita al cliente.

L'EIOPA desidera raccogliere informazioni sulle sfide che i clienti devono affrontare nell'acquisto di un'assicurazione e su come le disposizioni esistenti dell'IDD devono essere modificate o quali nuove norme devono essere introdotte per affrontare queste sfide.

L'EIOPA ha individuato alcuni esempi di sfide che i consumatori possono affrontare nell'acquisto di un'assicurazione:

- Questioni relative alle informazioni precontratto contrattuali (ad esempio troppe informazioni/informazioni contraddittorie e poco chiare)
- Sfide relative all'acquisto di prodotti assicurativi in bundle con altri beni/servizi
- Sfide relative all'acquisto di prodotti da intermediari ausiliari come le agenzie di viaggio
- Fornire dati personali durante una valutazione di idoneità/appropriatezza
- Mancanza di educazione finanziaria e alfabetizzazione da parte dei clienti
- Sostituibilità dei prodotti di investimento basati sull'assicurazione con altri prodotti finanziari e questioni relative alla comprensione e alla protezione coerente dei consumatori

Indicare nella casella seguente quali sfide devono affrontare i consumatori al momento dell'acquisto dell'assicurazione e se e come le disposizioni esistenti dell'IDD devono essere modificate o quali nuove norme devono essere introdotte per affrontare queste sfide:

A rectangular text box with a light gray border. It has a vertical scrollbar on the right side and a horizontal scrollbar at the bottom, indicating it is a scrollable area for text input.

Si prega di fornire prove per la risposta nella casella seguente:

A rectangular text box with a light gray border. It has a vertical scrollbar on the right side and a horizontal scrollbar at the bottom, indicating it is a scrollable area for text input.

11) Le sfide che i consumatori devono affrontare quando acquistano prodotti assicurativi da distributori che svolgono attività transfrontaliere

EIOPA ha individuato alcuni esempi di sfide che i consumatori potrebbero affrontare quando acquistano assicurazioni da imprese di assicurazione o intermediari assicurativi che svolgono attività transfrontaliere all'interno dell'UE.

- Mancanza di chiarezza delle norme e della legge applicabili ai contratti assicurativi transfrontalieri
- Prodotti assicurativi non adatti al mercato transfrontaliero
- Mancanza di portabilità transfrontaliera dei prodotti assicurativi
- Mancanza di attività di distribuzione assicurativa transfrontaliera
- Diverso livello di protezione dei consumatori negli Stati membri a causa della mancanza di armonizzazione e dell'applicazione coerente delle norme di protezione dei consumatori negli Stati membri, nei prodotti e nei settori

Indicare nella casella seguente quali sfide devono affrontare i consumatori quando acquistano un'assicurazione da imprese di assicurazione o intermediari assicurativi che svolgono attività transfrontaliere all'interno dell'UE e se e come devono essere modificate le disposizioni esistenti dell'IDD o quali nuove norme devono essere introdotte per far fronte a queste sfide:

A rectangular text box with a light gray border. It has a vertical scrollbar on the right side and a horizontal scrollbar at the bottom, indicating it is a scrollable area for text input.

Si prega **di fornire** prove per la risposta nella casella seguente:

A rectangular text box with a light gray border and a white background. It contains no text or images.

12) Le norme IDD particolarmente utili per i consumatori

EIOPA ha individuato alcuni esempi di norme di protezione dei consumatori nell'IDD che possono essere particolarmente utili per i consumatori.

- Requisiti professionali e organizzativi (articolo 10)
- Norme di consulenza e norme per le vendite in cui non viene fornita alcuna consulenza (articolo 20)
- Requisiti di vendita incrociata (articolo 24)
- Requisiti pog (articolo 25)
- Conflitti di interesse e norme di remunerazione per la vendita di IBIP (articoli 27-29)
- Valutazione dell'idoneità, dell'adeguatezza e della segnalazione ai clienti (articolo 30)

Specificare nella casella seguente quali regole di protezione dei consumatori nell'IDD sono particolarmente utili per i consumatori:

A rectangular text box with a light gray border and a white background. It contains no text or images.

Si prega **di fornire** prove per la risposta nella casella seguente:

A rectangular text box with a light gray border and a white background. It contains no text or images.

13) Attività di vigilanza svolte per valutare l'applicazione delle norme IDD

Una componente fondamentale dell'applicazione riuscita è stato il ruolo svolto dall'EIOPA e dalle autorità nazionali di vigilanza nel garantire che le norme IDD siano applicate in modo coerente in tutto il mercato. L'EIOPA cerca di raccogliere informazioni su dove ciò ha funzionato bene e dove c'è margine di miglioramento.

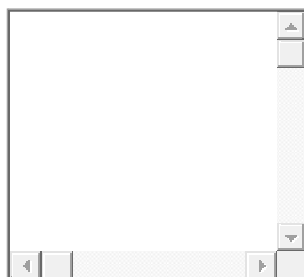
In particolare, specificare nella casella seguente se sono state svolte attività di vigilanza intrusive per valutare l'applicazione delle norme IDD:

A rectangular text input field with a light gray border and a vertical scrollbar on the right side, indicating it is a multi-line text area.

14. L'approccio delle ANC

durante la vigilanza Un altro elemento chiave dell'applicazione riuscita è stato il ruolo svolto dall'EIOPA e dalle autorità nazionali di vigilanza nel garantire l'applicazione delle norme IDD che garantiscono l'applicazione dello spirito della legge che porta ai risultati politici desiderati. L'EIOPA cerca di raccogliere informazioni sul fatto che le ANC abbiano adottato un approccio più orientato alla conformità o se abbiano esaminato il modo in cui l'IDD è stato applicato ha portato ai risultati desiderati.

In particolare, specificare nella casella seguente se sono state svolte attività di vigilanza per garantire l'applicazione dell'IDD o se le attività di vigilanza hanno esaminato se i risultati desiderati sono stati raggiunti.

A rectangular text input field with a light gray border and a vertical scrollbar on the right side, indicating it is a multi-line text area.

Le prove delle risposte devono essere fornite nelle caselle di testo sotto le rispettive domande. Tuttavia, se si dispone di prove in un formato diverso dal testo (ad esempio il file Excel), caricare il file qui.

Selezionare il file da caricare

Si prega di trovare il pulsante "Invia" nella parte inferiore di questa pagina.

Abbreviazioni

EIOPA

Autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali

IBIP

Prodotto d'investimento basato sull'assicurazione

Telefono diretto

Direttiva sulla distribuzione delle assicurazioni

Imd

Direttiva sull'intermediazione assicurativa

IPID

Documento informativo sui prodotti assicurativi

Mga

Gestione dell'agente generale

Ananca

Autorità nazionale competente

Pog

Supervisione e governance dei prodotti

Domande e risposte

Domande e risposte

Pmi

Piccole e medie imprese

Spiegazione dei termini utilizzati in questa indagine

Valutazione dell'adeguatezza

Oltre a completare un test delle esigenze e delle esigenze, un intermediario assicurativo o un'impresa di assicurazione, in relazione alle vendite in cui non viene fornita alcuna consulenza, deve chiedere al cliente di fornire informazioni sulle conoscenze e sull'esperienza di tale persona nel settore degli investimenti pertinenti al tipo specifico di prodotto o servizio offerto o richiesto in modo da consentire all'intermediario assicurativo o all'impresa di assicurazione di valutare se il servizio assicurativo o il prodotto previsto è appropriato per il cliente (articolo 30, paragrafo 2). dell'IDD).

Regime basato su carta predefinita

L'articolo 23, paragrafo 3, dell'IDD prevede che, anche quando determinate informazioni sono fornite al cliente, come il documento informativo sui prodotti assicurativi (IPID) per via elettronica, il distributore deve essere in grado di fornire una copia cartacea su richiesta e gratuitamente. Inoltre:

- L'articolo 23, paragrafo 4, lettera b , dell'IDD prevede che, per alcune informazioni di divulgazione nell'ambito dell'IDD, possa essere utilizzato un supporto durevole diverso dalla carta, a condizione che "al cliente sia stata data la possibilità di scegliere tra informazioni su carta e su un supporto durevole e abbia scelto quest'ultimo mezzo".

- L'articolo 24, paragrafo 6, dell'IDD prevede che, oltre alla carta, un supporto durevole o un sito Web, può essere considerato appropriato solo nel contesto dell'attività condotta tra il distributore assicurativo e il cliente se vi sono prove che il cliente ha accesso regolare a Internet

Test delle esigenze e delle esigenze

Al fine di evitare casi di vendita di prodotti assicurativi a clienti per i quali non sono adatti, l'IDD ha introdotto un test di richiesta e necessità che deve essere completato per la vendita di qualsiasi prodotto assicurativo. Essa impone a coloro che vendono assicurazioni di ottenere informazioni dal cliente e di garantire che qualsiasi prodotto proposto al cliente sia coerente con le richieste e le esigenze del cliente e sia presentato in una forma comprensibile per consentire a tale cliente di prendere una decisione informata (articolo 20, paragrafo 1, dell'IDD).

Qualora venga fornita consulenza prima della vendita di un prodotto assicurativo, oltre all'obbligo di specificare le richieste e le esigenze dei clienti, dovrebbe essere fornita una raccomandazione personalizzata al cliente che spieghi perché un determinato prodotto soddisfa al meglio le richieste e le esigenze assicurative del cliente (articolo 20, paragrafo 2, dell'IDD).

Digitalizzazione

La digitalizzazione è l'uso delle tecnologie digitali per cambiare un modello di business e fornire nuove opportunità di guadagno e di produzione di valore; è il processo di passaggio a un business digitale (Gartner Glossary).

Vendite solo esecuzione

In alcuni Stati membri, in cui non viene fornita alcuna consulenza in merito ai prodotti d'investimento basati sull'assicurazione, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione sono autorizzati a svolgere attività di distribuzione assicurativa sul loro territorio senza la necessità di effettuare una valutazione dell'adeguatezza se sono soddisfatte determinate condizioni. Questo concetto si riferisce alle vendite solo per l'esecuzione.

Buone regole generali

Le buone norme generali nell'ambito dell'IDD si riferiscono alle disposizioni nazionali che disciplinano la distribuzione assicurativa in aggiunta a quelle stabilite nell'IDD. Essi sono imposti dallo Stato membro ospitante ai distributori di assicurazioni in entrata che fanno affari transfrontalieri sulla base della libertà di servizi o della libertà di stabilimento e dei distributori di assicurazioni registrati sul mercato interno (articolo 11 dell'IDD).

Prodotti d'investimento assicurativi

Per prodotto d'investimento basato sull'assicurazione si intende un prodotto assicurativo che offre un valore di scadenza o di consegna e in cui tale scadenza o valore di consegna è interamente o parzialmente esposto, direttamente o indirettamente, alle fluttuazioni del mercato (articolo 4, paragrafo 2, del regolamento PRIIPs).

Distributore assicurativo

Distributore di assicurazioni: qualsiasi intermediario assicurativo, intermediario assicurativo ausiliario o impresa di assicurazione (articolo 2, paragrafo 1, numero 8 dell'IDD).

Documento informativo sui prodotti assicurativi

Il documento informativo sui prodotti assicurativi è un documento informativo standardizzato che viene fornito al cliente prima della conclusione di un contratto. Il documento fornisce informazioni sulle caratteristiche chiave del prodotto, come i principali rischi assicurati e le esclusioni in cui è possibile fare richieste di risarcimento. Per ulteriori informazioni, vedere l'articolo 20, paragrafo 5, e paragrafo 8.

Livello di granularità del mercato di riferimento

L'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento delegato della Commissione 2017/2358 stabilisce che *"Il processo di approvazione del prodotto deve identificare per ciascun prodotto assicurativo il mercato di destinazione e il gruppo di clienti compatibili. Il mercato di riferimento è identificato a un livello sufficientemente granulare, tenendo conto delle caratteristiche, del profilo di rischio, della complessità e della natura del prodotto assicurativo."*

Inoltre, il considerando 6 specifica che *"Per prodotti più semplici e più comuni, il mercato di riferimento dovrebbe essere identificato con meno dettagli, mentre per i prodotti più complicati o meno comuni, il mercato di riferimento dovrebbe essere identificato con maggiori dettagli tenendo conto dell'aumento del rischio di pregiudizio per i consumatori associato a tali prodotti"*.

Sebbene l'articolo 5, paragrafo 1, e il considerando 6 forniscano alcune informazioni sulle modalità di identificazione del mercato di riferimento, mancano orientamenti chiari sul livello di granularità del mercato di riferimento per un determinato prodotto.

Gestione degli agenti generali

La gestione degli agenti generali (MGA) è spesso indicata come "assicuratori virtuali" o "assicuratori leggeri". Il ruolo di una MGA è quello di coordinare e fornire servizi a un fornitore di capacità (cioè un'impresa di assicurazione o riassicurazione) in cambio di una commissione. I servizi forniti dalla MGA sono per lo più legati a reclami e sottoscrizione, ma possono anche essere in relazione alla tecnologia, ai prezzi, alla distribuzione, al sistema, alla cultura, alla ricerca e allo sviluppo. Le MGA sono classificate come intermediari assicurativi a fini normativi, ma in pratica detengono la penna per la sottoscrizione e l'adeguamento dei sinistri. Le MGA trasferiscono l'effettivo rischio di sottoscrizione a un'impresa di assicurazione o riassicurazione che offre un veicolo con una licenza e garantisce la conformità normativa.

Vendita errata

Vendere male in un contesto assicurativo significa che un'impresa di assicurazione o un intermediario assicurativo vende un prodotto assicurativo a un cliente per il quale non è adatto. Al fine di evitare casi di vendita errata, l'IDD prevede che la vendita di prodotti assicurativi debba sempre essere accompagnata da un test delle esigenze e delle esigenze sulla base delle informazioni ottenute dal cliente.

Supervisione del prodotto e requisiti di governance

L'IDD ha introdotto norme POG che impongono alle imprese di assicurazione e agli intermediari che proufgano prodotti assicurativi («produttori») di mantenere, gestire e rivedere un processo di approvazione di ciascun prodotto assicurativo o di adattamenti significativi di un prodotto assicurativo esistente prima che sia commercializzato o distribuito ai clienti. I distributori assicurativi devono sostenere questo sistema operando accordi di distribuzione del prodotto per assicurarsi di avere tutte le informazioni necessarie per vendere il prodotto in linea con la politica POG impostata dal produttore.

Questi requisiti sono progettati per garantire che tutti i prodotti assicurativi in vendita ai clienti soddisfino le esigenze del loro specifico mercato di riferimento al fine di evitare e ridurre da una fase precoce i rischi di mancato rispetto delle regole di protezione dei clienti.

Cfr. articolo 25 dell'IDD e del regolamento delegato della Commissione 2017/2358 per ulteriori informazioni su tali requisiti.

Pratiche di ottimizzazione dei prezzi

L'ottimizzazione dei prezzi si riferisce alla pratica di adeguare i premi pagati da diversi gruppi di consumatori per raggiungere determinati obiettivi aziendali. Data la comprensione dei comportamenti e delle caratteristiche economiche dei consumatori sul mercato e la consapevolezza dei comportamenti dei loro concorrenti, le compagnie di assicurazione possono mirare ad adeguare i premi pagati da diversi gruppi di consumatori in modo non correlato al loro rischio o al loro costo per massimizzare il profitto

complessivo.

Piccole e medie imprese

Le piccole e medie imprese (PMI) sono definite nella raccomandazione [2003/361 dell'UE](#).

I principali fattori che determinano se un'impresa è una PMI sono:

1. organico
2. fatturato o totale dello stato patrimoniale

Valutazione dell'idoneità

Oltre a completare un test delle esigenze e delle esigenze, quando fornisce consulenza su un prodotto d'investimento basato sull'assicurazione, l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione ottiene anche le informazioni necessarie in merito alle conoscenze e all'esperienza del cliente nel settore degli investimenti pertinenti al tipo specifico di prodotto o servizio, alla situazione finanziaria di tale persona, compresa la capacità di tale persona di sostenere perdite, e agli obiettivi di investimento di tale persona, compresa la tolleranza al rischio di tale persona, in modo da consentire all'intermediario assicurativo o all'impresa di assicurazione di raccomandare al cliente o al potenziale cliente i prodotti di investimento basati sull'assicurazione adatti a tale persona e che, in particolare, siano conformi alla tolleranza al rischio e alla capacità di sopportare perdite di tale persona (articolo 30, paragrafo 1, dell'IDD).