

Questionario per gli *stakeholders* esterni in merito all'applicazione della *Insurance Distribution Directive*

Sintesi della consultazione

La consultazione vuole verificare se la qualità della consulenza o i metodi di distribuzione e vendita dei prodotti assicurativi siano migliorati o peggiorati a seguito dell'introduzione della IDD, e cosa vada rivisto nella normativa per renderla più efficace nel conseguire i propri scopi.

L'Anasf ritiene che le disposizioni della IDD sulla prestazione del servizio di consulenza, sull'aggiornamento professionale degli operatori e sull'obbligo di redazione del documento informativo precontrattuale aggiuntivo hanno contribuito a migliorare la tutela del cliente, e possano - assieme ad un'adeguata vigilanza delle autorità - portare nel tempo ad un miglioramento dei servizi prestati.

L'associazione sostiene inoltre come le disposizioni dell'IDD per la raccolta di informazioni tramite demand-and-needs test dal cliente vadano nel verso giusto, riconoscendo un ruolo centrale al consulente assicurativo ed al rapporto consulente-cliente.

L'Anasf ritiene che la tecnologia abbia avuto un impatto significativo sul business delle imprese assicurative: ha portato ad un alleggerimento dei loro oneri burocratici (specialmente alle piccole e medie imprese del settore) ed ha permesso la nascita del settore "InsurTech" che, se da un lato sta attirando un crescente interesse ed una conseguente ingente domanda, dall'altro richiede un adeguamento della normativa sia per quanto riguarda l'autorizzazione delle nuove piattaforme di distribuzione che la loro regolamentazione e vigilanza.

Le regole sulla POG (gestione e supervisione del prodotto) sono efficaci, sempre secondo Anasf, ma pongono delle difficoltà nell'implementazione per le PMI. Inoltre, è ritenuto essenziale dall'associazione una classificazione omogenea della clientela tra settori contigui (tipizzazione dei clienti).

Infine, alcune criticità permangono in merito alla formazione degli intermediari assicurativi (che andrebbero adeguatamente formati, come avviene nel settore finanziario) e all'alfabetizzazione finanziaria ed assicurativa dei consumatori, cosa che rende ancora una volta essenziale il ruolo svolto dal consulente. Altri problemi, soprattutto per i consumatori, sono la fiscalità diversa dei diversi paesi, la barriera linguistica, la difficoltà nel reperire informazioni su operatori che esercitano la loro attività in altri paesi europei.