IVASS
ISTITUTO PER LA VIGILANZA SULLE ASSICURAZIONI

LETTERA AL MERCATO CONCERNENTE L'APPLICAZIONE DEGLI ORIENTAMENTI PREPARATORI EIOPA SUI PRESÌDI IN MATERIA DI GOVERNO E CONTROLLO DEL PRODOTTO (POG) DA PARTE DELLE IMPRESE DI ASSICURAZIONE E DEI DISTRIBUTORI DI PRODOTTI ASSICURATIVI

Esiti della pubblica consultazione

Roma, 4 settembre 2017

Si è conclusa la procedura di pubblica consultazione relativa al Documento n. 1/2017 concernente l'emanazione della lettera al mercato che recepisce gli orientamenti preparatori EIOPA sui presìdi in materia di governo e controllo del prodotto (POG) da parte delle imprese di assicurazione e dei distributori di prodotti assicurativi.

Nel termine indicato dall'IVASS sono pervenute osservazioni e proposte da parte di:

- ABI
- ACB BROKER
- AIBA
- AMERICAN CHAMBER
- ANAPA;
- ANIA
- ASSICURA AGENZIA SRL E ASSICRA VENETO SRL
- ASSIMOCO SPA E ASSIMOCO VITA SPA
- ASSOFIN
- EUI LIMITED
- INTESA SAN PAOLO SPA
- SNA
- Studio Legale D'Argenio Polizzi
- Studio Legale Norton Rose Fulbright
- PWC
- UNIPOL

I commenti ricevuti, visionabili cliccando sul nome di ciascun soggetto, sono altresì riportati nel prospetto allegato, dove, per ciascuna osservazione generale, per ciascuna parte commentata, sono indicate le conseguenti determinazioni dell'IVASS.

Non sono pervenuti commenti per i quali sia stato richiesto l'anonimato del mittente.

Il prospetto allegato è parte integrante del documento.

I commenti ivi contenuti e le correlate determinazioni dell'IVASS seguono l'ordine dello schema di lettera posta in pubblica consultazione.

Contestualmente agli esiti della consultazione sul documento n. 1/2017 viene pubblicato il testo della Lettera al mercato del 4 settembre 2017 sui presìdi in materia di governo e controllo del prodotto (POG) da parte delle imprese di assicurazione e dei distributori di prodotti assicurativi.

***

ISTITUTO PER LA VIGILANZA SULLE ASSICURAZIONI

IVASS

Documento di consultazione n. 1/2017

Schema di Lettera al Mercato concernente l'applicazione degli orientamenti preparatori EIOPA sui presìdi in materia di governo e controllo del prodotto (POG) da parte delle imprese di assicurazione e dei distributori di prodotti assicurativi

Legenda
Nella colonna "Commentatore" sono indicate le denominazioni abbreviate dei singoli commentatori.
Nella terza colonna, dopo le "osservazioni generali", è indicato l'articolo a cui si riferisce l'osservazione e la proposta di modifica.
Nella quarta colonna è indicato il comma dell'articolo ed eventualmente la lettera a cui si riferisce l'osservazione e la proposta di modifica.
Nella quinta colonna, per ogni articolo e comma, sono indicati i contributi e le proposte di modifica di ogni commentatore.
Nella colonna finale viene indicata la risoluzione dell'IVASS per ogni commento/proposta pervenuta.
Non ci sono stati contributi che hanno richiesto la forma anonima.

N. commento	Commentatore		Contenuto	Risoluzione IVASS
1	**ABI**	**Oss.ni generali**	L'ABI apprezza la circostanza che l'IVASS, nell'impostare il documento di consultazione sullo schema di "lettera al mercato" per il recepimento degli Orientamenti preparatori dell'EIOPA in materia di governo e controllo (POG) dei prodotti assicurativi, abbia tenuto conto di alcune osservazioni di metodo formulate nella risposta alla preconsultazione informale avviata nel mese di settembre. In particolare, appare coerente con quanto auspicato da ABI, la dichiarazione dell'IVASS in merito agli obiettivi perseguiti con l'emanazione della lettera al mercato, consistenti nella: - sensibilizzazione dei produttori e distributori su una serie di nuovi adempimenti e procedure che, in un imminente futuro, a seguito del recepimento della Direttiva sulla intermediazione assicurativa (IDD) e dell'attuazione dei relativi Atti Delegati, dovranno essere attuati e resi concretamente operativi; - attenuazione, mediante la diluizione nel tempo, dell'impatto che il recepimento della normativa europea avrà sul mercato e sugli operatori. Nel merito, gli approfondimenti condotti con i competenti gruppi di lavoro interbancari sui contenuti dello schema di lettera al mercato, hanno evidenziato alcune criticità, rappresentate di seguito. Le proposte formulate dall'ABI e di seguito illustrate perseguono l'intento di assicurare che il percorso delineato nella futura lettera al mercato richieda agli operatori italiani oneri di attuazione proporzionati alla circostanza	

			che l'iter normativo di definizione delle misure di attuazione della IDD è tuttora in corso. Osservazioni Lo schema di lettera al mercato posto in consultazione propone che gli operatori italiani definiscano da subito il percorso di adeguamento agli Orientamenti preparatori dell'EIOPA in materia di governo e controllo dei prodotti assicurativi, emanati il 13 aprile 2016. Per gli operatori ciò significherebbe impostare l'intero processo di analisi normativa per individuare i nuovi adempimenti richiesti dalla IDD e conseguentemente pianificare i relativi interventi attuativi, prendendo a riferimento un quadro normativo tutt'altro che definito. Si ricorda infatti che: - gli Orientamenti preparatori dell'EIOPA sono destinati ad essere impattati dal Technical Advice che l'EIOPA ha recentemente adottato e che allo stato è all'esame della Commissione Europea; - sullo stesso Technical Advice è stata avviata apposita consultazione, nella quale ABI ha avanzato – fra l'altro - la richiesta dell'industria di integrare e riconsiderare alcune delle proposte dell'EIOPA in tema di POG (contenute nei richiamati Orientamenti preparatori); - il Technical Advice potrà a sua volta subire modificazioni a valle dell'emanazione degli atti delegati della Commissione europea, da sottoporre al vaglio del Parlamento e del Consiglio. Pertanto, pur condividendo l'importanza della sensibilizzazione circa il tempestivo avvio dei lavori di analisi, riteniamo importante sottolineare come tale analisi debba essere necessariamente considerata un processo "in divenire" fino alla compiuta definizione del quadro normativo di riferimento. Riteniamo peraltro necessario sottolineare come per gli intermediari la disciplina della POG dei prodotti assicurativi non possa essere considerata isolatamente, bensì debba essere inquadrata e coordinata: - con l'insieme delle norme di comportamento previste dalla stessa IDD, le quali rientrano in un più ampio sistema di regole a tutela del cliente ancora in definizione. In particolare, le norme sulla POG sono a loro volta interconnesse a quelle previste dalla stessa IDD circa la consulenza, il test sulle esigenze e i bisogni assicurativi, la valutazione di idoneità e/o adeguatezza, nonché relativamente ai prodotti di investimento assicurativi anche alle norme sulla trasparenza informativa precontrattuale previste dal Regolamento PRIIPs e dagli standard tecnici regolamentari (RTS) sul contenuto del documento recante le informazioni chiave per gli investitori (KID) in corso	La lettera al mercato è finalizzata a chiedere ai distributori di effettuare un'analisi per verificare se gli attuali processi siano adeguati per scambiarsi con i produttori le informazioni necessarie sui prodotti assicurativi, sui processi di approvazione degli stessi e sul mercato di riferimento per cui gli stessi sono stati disegnati, in linea con l'articolo 25 della Direttiva IDD. Il perimetro di intervento della lettera al mercato pertanto è ben circoscritto. Il coordinamento intersettoriale della normativa applicabile agli operatori dei settori bancario, finanziario e assicurativo è strettamente connesso alla questione della razionalizzazione della normativa e del riparto di competenze tra le diverse Autorità di vigilanza, Sul punto, fermi restando l'ambito di applicazione e le previsioni della Direttiva IDD e delle relative disposizioni di attuazione - che si applicano a tutti i prodotti assicurativi senza distinzione di ramo o di canale distributivo - occorre considerare che a livello nazionale la disciplina in materia di POG è in corso di definizione. Gli operatori sono pertanto invitati a seguire con attenzione gli sviluppi normativi che definiranno il quadro regolamentare ad essi applicabile.

			di completamento a cura della Commissione europea; - con l'analoga disciplina sulla POG definita dalla MiFID II (tuttora in corso di completamento tramite la definizione di apposite Linee Guida dell'ESMA) per quanto riguarda gli strumenti finanziari e i depositi strutturati e dalla CRD IV per quanto riguarda i prodotti bancari. La policy sul governo dei prodotti degli intermediari dovrà, infatti, necessariamente affrontare gli aspetti traversali e prevedere adeguate misure specifiche in attuazione degli eventuali temi oggetto di differente disciplina nell'ambito delle tre diverse direttive. In relazione a quanto sopra, appare evidente come possa risultare complicato dar corso ai seguenti obiettivi dello schema di lettera al mercato: • che "da subito" i produttori: i) definiscano le procedure per individuare, con un sufficiente livello di granularità, le diverse tipologie di clienti a cui i prodotti saranno destinati (target market) e quelle per cui il prodotto risulti non compatibile; ii) definiscano le procedure per effettuare il monitoraggio dei prodotti; iii) individuino le informazioni sui prodotti da fornire ai distributori in modo da agevolare gli stessi nel percorso di preparazione agli adempimenti richiesti dalla nuova disciplina; iv) pianifichino adeguate modalità di scambio di informazioni con la rete di vendita finalizzate alla predisposizione, da parte di quest'ultima, di misure adeguate alla distribuzione dei prodotti offerti; • che "da subito" gli intermediari effettuino una gap analysis dei processi in essere attinenti alla distribuzione dei prodotti per valutare se e quali misure correttive adottare per garantire il raggiungimento degli obiettivi fissati nell'allegato 2 al documento di consultazione. --- Appare, infatti, evidente come i suddetti adempimenti siano possibili solo a seguito di una migliore e più compiuta definizione del quadro normativo di riferimento. Come conseguenza a tutto quanto sopra esposto, si ritiene che sarebbe opportuno emanare la lettera al mercato dopo la definizione delle misure di attuazione della IDD, e, in particolare, degli Atti delegati della Commissione europea.	--- **L'osservazione non è accolta.** La lettera al mercato non impone adempimenti di obblighi non ancora definiti a livello comunitario o l'adozione di procedure destinate ad essere superate, ma l'avvio di attività (*gap analysis* dell'esistente rispetto agli adempimenti previsti dalla normativa europea di riferimento) finalizzate a individuare le aree che necessitano di azioni e a delineare il tipo interventi in modo da allertare e

				sensibilizzare le funzioni aziendali deputate, lasciando loro tuttavia la possibilità di meglio calibrare le iniziative una volta emanati gli atti delegati e recepita la normativa comunitaria.
2	**ACB Broker**	**Oss.ni generali**	ACB, con nota del 13.10.2016, elaborata di concerto con le altre associazioni di categoria di intermediari, AIBA e SNA e presentata nell'interesse congiunto delle tre categorie, ha fatto presente come, per vari motivi di ordine giuridico, ma anche per indubbie ragioni di opportunità pratica, l'iniziativa di IVASS di voler sollecitare gli operatori del mercato a promuovere azioni di adeguamento al nuovo istituto del POG mediante adesione alle linee guida anticipatorie dettate da EIOPA si riveli del tutto inopportuna, prematura e, per certi aspetti anche pregiudizievole sia per gli intermediari sia per le imprese i quali, infatti, debbono affrontare spese per l'adeguamento a queste linee guida anticipatorie per poi, verosimilmente, dover affrontare ulteriori spese per porre in essere le modifiche che si renderanno necessarie ai fini dell'adeguamento con gli atti delegati elaborati dalla Commissione e approvati dal Parlamento. In estrema sintesi, i motivi ostativi alla adesione alle predette linee guida anticipatorie consistono nel fatto che il sistema degli adempimenti posti a carico degli intermediari così come risultante dalle linee guida e riprodotto nella lettera al mercato: a) sembra imporre regole che non appaiono trovare una sufficiente base giuridica nelle previsioni della Direttiva IDD (art.25); b) tende ad imporre sugli intermediari (quali i broker) adempimenti che essi non sono in grado di ottemperare o comunque ad aggravare in modo ingiustificato gli oneri burocratici degli intermediari stessi; c) obbligano gli operatori ad uniformarsi, oggi, a regole non definitive ed al momento non vincolanti che, dopo l'approvazione degli atti delegati che la Commissione ha il compito di redigere, potrebbero cambiare in modo significativo, obbligando gli operatori a ripetere – a breve – lo stesso esercizio per promuovere la compliance alle nuove regole così come formulate negli atti delegati della Commissione ed approvati dal Parlamento UE. ---------- A conferma di quanto detto da ultimo, si fa rilevare che, in data 1.2.2017, EIOPA ha pubblicato il documento definitivo contenente il "*Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive*", nel quale la stessa EIOPA ha "aggiornato" la propria posizione su alcuni punti essenziali riguardanti la materia in	**Vedi n. 1 ABI** ---------- **L'osservazione è parzialmente accolta**. Il testo della lettera viene sostanzialmente adeguato ai contenuti essenziali del *Technical Advice* EIOPA.

			discussione. Pertanto, come osservazione di carattere generale, nella presente nota daremo per scontato che IVASS, nella redigenda lettera al mercato vorrà tener conto delle conclusioni assunte nel predetto *Technical Advice,* e ad esso voglia conformarsi. --- In ogni caso, ciò di cui non si può fare a meno è di curare che si faccia menzione dei seguenti punti essenziali e qualificanti: 1) sarebbe bene che il Legislatore nazionale prevedesse in modo esplicito e chiaro che all'intermediario compete la facoltà di collocare un prodotto anche ad un cliente che sia fuori dal target market delineato dall'impresa assicurativa qualora sia in grado di giustificare che il prodotto è in concreto il più adeguato a soddisfare le esigenze assicurative di tale cliente e mantenga una traccia di tale valutazione; questa facoltà, peraltro, è riconosciuta anche nel Technical Advice di EIOPA (v. il citato Technical Advice, paragrafo 100, pag. 25). --- 2) quanto al tema del broker quale "manufacturer de facto", il Technical Advice di EIOPA precisa opportunamente che l'intermediario si considera "manufacturer de facto" quando lo stesso intermediario svolge un ruolo di "decision maker" nel progettare o sviluppare un prodotto per il mercato curandosi altresì di spiegare in presenza di quali condizioni si può dire che l'intermediario svolge tale specifico ruolo decisionale (v. il citato "*Technical Advice*" pagg.14 - 16, 26). A livello nazionale sarebbe comunque opportuno indicare in modo chiaro quali siano le circostanze e le condizioni in presenza delle quali un intermediario può essere considerato anche "produttore" del contratto assicurativo, avendo cura di limitare tali condizioni alle sole ipotesi in cui è l'intermediario a proporre lo studio tecnico attuariale per dimostrare la tenuta del prodotto, nonché le condizioni tariffarie, e l'impresa si limiti a recepire passivamente tali proposte, mettendo il prodotto sul mercato senza rielaborare i predetti studi e condizioni secondo le proprie conoscenze tecniche. --- Per altri versi, va rimarcato che il POG non sembra riferirsi ai prodotti destinati ad	--- **L'osservazione non è accolta**. Si ritiene che i princìpi cardine della disciplina POG (*identificazione del target market per ogni prodotto con una granularità adeguata alla sua complessità, immissione sul mercato dei soli prodotti adeguati al target individuato, individuazione dei segmenti di mercato non appropriati per il prodotto ecc.*), se correttamente applicati, dovrebbero ridurre sensibilmente i casi di offerta e vendita al pubblico di prodotti fuori *target*. Un'esplicita previsione di vendite fuori target non sembra rispondere alle finalità di tutela del consumatore. --- Si chiarisce che la valutazione circa la possibilità di qualificare l'intermediario come *manufacturer de facto* dovrà basarsi, caso per caso, su una analisi complessiva della specifica attività dallo stesso svolta. **L'osservazione non richiede pertanto modifiche al testo.** ---

			essere distribuiti tramite intermediari accessori esenti. La qual cosa sorprende perché, proprio in un segmento dove il contributo dell'intermediario è meno attento e professionale sarebbe auspicabile l'esercizio di un controllo a monte sul prodotto. Ciò costituisce senza dubbio un difetto di protezione del cliente. Si suggerisce quindi di precisare che l'obbligo di provvedere agli adempimenti del POG debba applicarsi anche con riguardo ai prodotti destinati alla distribuzione tramite intermediari esenti.	**La proposta non è accolta**. Le indicazioni fornite nella lettera al mercato sono finalizzate a preparare gli operatori alla imminente applicazione nell'ordinamento nazionale delle nuove disposizioni europee. Allo stato attuale, le indicazioni di vigilanza fornite da questo Istituto sono riferite alle attività rientranti nell'ambito di applicazione della vigente legislazione nazionale. Ciò premesso, si condivide la necessità di valutare l'applicazione delle nuove disposizioni europee in materia di POG anche alla attività di distribuzione assicurativa svolta attraverso intermediari accessori esentati dall'ambito di applicazione della Direttiva IDD. Questo Istituto auspica che il legislatore nazionale si faccia carico di tali esigenze in sede di recepimento della Direttiva IDD, la quale già prevede l'applicazione di alcune specifiche disposizioni anche alla distribuzione attraverso intermediari accessori esentati dall'ambito di applicazione della Direttiva stessa.
3	**AIBA**	**Oss.ni generali**	Come ampiamente illustrato in occasione dei lavori preparatori alla stesura della bozza del documento posto in pubblica consultazione, Aiba ha rappresentato a codesta Autorità, con Nota del 13 ottobre 2016 a firma congiunta con altre Associazioni di intermediari assicurativi, le perplessità riconducibili a principi di diritto e a ragioni di opportunità che sconsigliano l'applicazione degli orientamenti preparatori EIOPA in un contesto normativo ancora da definire. Sebbene la disciplina in materia di governo e controllo del prodotto (POG) sia contenuta in una direttiva – la IDD- di armonizzazione minima, le sue prescrizioni appaiono, invece, di armonizzazione massima.	**L'osservazione non è pertinente** in quanto riguarda la legittimità del potere di EIOPA di emanare le Linee Guida e la conseguente legittimazione di IVASS di emanare la lettera al mercato.

			Aiba ritiene che tale armonizzazione massima non sia giuridicamente perseguibile da EIOPA mediante l'adozione di linee guida per le ragioni sotto riportate. L'art. 25 comma 2 della IDD, infatti, in materia di governo e controllo del prodotto (POG) prevede che " Alla Commissione è conferito il potere di adottare atti delegati conformemente all'articolo 38 per precisare ulteriormente i principi enunciati nel presente articolo, tenendo conto in modo proporzionale delle attività svolte, della natura dei prodotti assicurativi venduti e delle caratteristiche del distributore". Il Considerando n.67 della Direttiva afferma che "al fine di conseguire gli obiettivi previsti dalla presente direttiva, dovrebbe essere delegato alla Commissione il potere di adottare atti conformemente all'articolo 290 TFUE per quanto riguarda i requisiti in materia di governo e controllo del prodotto per tutti i prodotti (…)". L'art. 10 del Regolamento istitutivo di EIOPA prevede che "Se il Parlamento europeo e il Consiglio delegano alla Commissione il potere di adottare norme tecniche di regolamentazione mediante atti delegati a norma dell'articolo 290 TFUE al fine di garantire un'armonizzazione coerente nei settori specificati negli atti legislativi di cui all'articolo 1, paragrafo 2, l'Autorità può elaborare progetti di norme tecniche di regolamentazione. L'Autorità sottopone i suoi progetti di norme tecniche all'approvazione della Commissione". Orbene, la Direttiva non rientra tra gli atti legislativi ivi citati. Inoltre, e in ogni caso, qualora la Direttiva preveda una delega ai sensi dell'art. 290 TFUE (come avviene nel caso dell'art. 25) EIOPA non può emanare Linee Guida ma solo progetti di norme tecniche da sottoporre alla approvazione della Commissione. Ciò è confermato dal Considerando n.68 della Direttiva secondo il quale "Essendo l'EIOPA un organismo con una competenza altamente specializzata, dovrebbe essergli affidato esclusivamente l'incarico di elaborare progetti di norme tecniche di attuazione e regolamentazione che non richiedano scelte politiche, da presentare al Parlamento europeo, al Consiglio e alla Commissione". Nella fattispecie è da escludere, altresì, che EIOPA possa emanare linee guida in forza dell'art. 8.2 e del suo Regolamento istitutivo. Le linee guida, infatti, possono essere emanate in forza dell'art. 16 del Regolamento (Orientamenti e raccomandazioni) secondo il quale "Al fine di istituire prassi di vigilanza uniformi, efficienti ed efficaci nell'ambito del SEVIF, e per assicurare l'applicazione comune, uniforme e coerente del diritto dell'Unione, l'Autorità emana orientamenti e formula raccomandazioni indirizzate	

			alle autorità competenti o agli istituti finanziari". Le linee guida in questione non riguardano né prassi di vigilanza (essendo dirette ad anticipare la disciplina sostanziale delegata alla Commissione), né, tantomeno, l'applicazione comune di normative poiché queste ultime (delegate alla Commissione) non sono ancora state emanate. Va ricordato, infine, che l'art.1.6 del Regolamento istitutivo di EIOPA dispone che "L'Autorità contribuisce a (…) "migliorare il funzionamento del mercato interno, con particolare riguardo a un livello di regolamentazione e di vigilanza valido, efficace e uniforme". Appare del tutto evidente che emanare linee guida su una materia oggetto di delega alla Commissione, anticipatamente rispetto all'esercizio della delega stessa e persino alla data di recepimento della Direttiva negli Stati membri, e prevedendo già che tali Linee guida saranno riviste e modificate in relazione ai predetti adempimenti e futuri interventi, determina un effetto esattamente contrario alle finalità sopra citate, in quanto introduce elementi di incertezza nel mercato assicurativo ed oneri impropri e non previsti a carico degli operatori. Sulla scorta delle considerazioni sopra riportate l'iniziativa di EIOPA appare non solo priva di fondamento giuridico, ma persino in contrasto con i poteri e le finalità ad essa attribuite dal Regolamento. Di conseguenza, l'iniziativa di IVASS che replica quella di EIOPA sconta le criticità appena evidenziate. In ogni caso, ove codesta Autorità volesse comunque emanare la Lettera al Mercato perseguendo un'armonizzazione che – per le ragioni anzidette - è in contrasto con le previsioni della disciplina comunitaria in merito al soggetto (la Commissione e non l'EIOPA) che deve perseguirla, Aiba rileva che sarebbe quanto meno opportuno esplicitare quali e quante Autorità nazionali europee hanno ritenuto di aderire alla richiesta EIOPA di emanare linee guida sull'argomento. Ciò all'evidente fine di evitare che il mercato italiano adotti soluzioni che, a breve, potrebbero rivelarsi in contrasto con le interpretazioni delle altre Autorità e delle regole che saranno adottate dalla competente Autorità europea che Aiba individua nella Commissione. ---------- Per le ragioni sopra richiamate non si condivide la scelta di anticipare gli effetti dei futuri atti delegati che deriveranno dall'applicazione dell'art. 25 della direttiva IDD, con la proposta nota al mercato che, per i suoi contenuti, si presenta eccessivamente onerosa e potenzialmente oggetto di variazioni successive, con conseguente necessità per gli	---------- **Vedi n. 1 ABI**

			operatori di intervenire ed implementare con misure correttive le procedure già adottate. La nota impone sin d'ora, ai produttori e ai distributori a struttura complessa, l'obbligo di effettuare una gap analysis dei processi e delle risorse infrastrutturali e umane a disposizione, volta a programmare gli interventi necessari ad adempiere quanto indicato negli allegati: tale processo richiede investimenti pluriennali da pianificare che, se non correttamente calibrati o oggetto di modifiche successive, costituiranno costi non recuperabili. ---------- Sul merito della Lettera al Mercato, si richiama l'attenzione dell'Autorità sulla finalità generale di salvaguardia degli interessi dei consumatori che lo strumento del POG si propone. Al riguardo, l'eventuale esclusione dalla procedura POG delle attività accessorie (in particolare ci si riferisce alle coperture distribuite mediante intermediari in regime di esenzione) rischia di minare fortemente l'obiettivo perseguito, tenuto conto dell'ampliamento di tali attività accessorie da parte della IDD. Sul paragrafo, la nota al mercato predisposta dall'Autorità non chiarisce e sembra riferirsi a tutti i prodotti commercializzati: si invita al riguardo a voler precisare se le nuove disposizioni in commento debbano applicarsi ai produttori che individuano per la distribuzione degli intermediari che rientrano nei limiti della esclusione dalla direttiva IDD. ---------- Viceversa, si invita ad esplicitare nella lettera al mercato l'esclusione delle regole POG per i grandi rischi, tenuto conto che la definizione di target market presuppone una clusterizzazione della clientela che abbia una significatività statistica che è difficilmente individuabile nei casi di specie. ---------- Sull'ambito di applicazione, si condivide la scelta di applicare la procedura POG ai nuovi prodotti nonché a quelli in commercio "disegnati ex novo o sostanzialmente modificati". Si suggerisce, tuttavia, di indicare tale precisazione esplicitamente nella lettera al mercato e non già a commento all'interno della relazione di presentazione, dettagliando	---------- **Vedi n. 2 ACB Broker** ---------- L'esclusione dei grandi rischi dalla disciplina POG era già esplicitata nel paragrafo 1, sottoparagrafo 5, nota 3, della lettera al mercato posta in pubblica consultazione. Tuttavia, ai fini di maggior chiarezza, la precisazione in argomento è stata inserita ad integrazione del paragrafo 5 della lettera. ---------- **Vedi n. 5 ANIA** Si precisa inoltre che è da intendersi

			con maggiore precisione le modifiche che determinano una sostanziale variazione del prodotto in commercio.	sostanzialmente modificato, ad esempio, un prodotto in cui venga ridefinita la copertura assicurativa o altri elementi essenziali del contratto (ad es. importo e composizione del premio, modalità di riconoscimento degli utili, tassi garantiti,…) o il mercato di riferimento o le caratteristiche che alterano i rischi a cui i consumatori sono esposti.
4	**ANAPA**	**Oss.ni generali**	ANAPA Rete ImpresAgenzia, associazione di rappresentanza degli intermediari professionisti iscritti in sezione A, aderente a Confcommercio e al Bipar (European Federation of Insurance Intermediaries) in premessa ribadisce quanto già depositato presso codesta Autorità dopo l' incontro istituzionale del 20 settembre 2016 con documento a firme e sigle congiunte Acb, Aiba e Sna sul POG e sui *Technical Advise* Eiopa. In particolare, pur esprimendo soddisfazione per il recepimento di alcune delle molteplici perplessità avanzate in sede di quell' incontro, si vuole qui ribadire come emanare linee guida su una materia che è oggetto di delega alla Commissione, anticipatamente rispetto all'esercizio della delega stessa e persino alla data di recepimento della Direttiva negli Stati membri, peraltro prevedendo già che tali Linee guida saranno riviste e modificate in relazione ai predetti adempimenti e futuri interventi, determina un effetto esattamente contrario alle finalità di migliorare il funzionamento del mercato interno, con particolare riguardo a un livello di regolamentazione e di vigilanza valido, efficace e uniforme", in quanto introduce, invece elementi di incertezza nel mercato assicurativo ed oneri impropri e non previsti a carico degli operatori. Aldilà di valutazioni di carattere giuridico sull'iniziativa di Eiopa e ampiamente illustrate nel documento citato, i tempi di implementazione delle linee guida appaiono incoerenti con i tempi di attuazione della direttiva con la conseguenza che gli atti delegati che la commissione deve emanare risultano sfasati temporalmente con l'applicazione delle linee guida con la conseguenza di un inutile appesantimento di costi amministrativi a carico del mercato. Fermo restando quanto espresso in linea generale, nello spirito di collaborazione che contraddistingue da sempre i rapporti i Anapa Rete ImpresAgenzia con l'Autorità e le Istituzioni al fine di fornire argomentazioni di dettaglio quale contributo utile alla pubblica consultazione di cui all' oggetto si forniscono di seguito riscontri alla Relazione di presentazione, all'Air preliminare, allo schema di lettera ed agli allegati 1 e 2.	**Vedi n. 1 ABI**

			Con riferimento alla Relazione di presentazione, ed in particolare sull'analisi dell'impatto della regolamentazione e sull'opportunità di procedere all' implementazione delle linee guida Eiopa si ritiene, per i motivi già ampiamente esposti che sarebbe stato preferibile non emanare alcuna lettera al mercato prima della definizione del quadro normativo di riferimento evitando di dover intervenire successivamente su adempimenti e procedure non definitive ed ancora in corso di definizione. Allo stesso modo, pur in applicazione di un principio di proporzionalità concettualmente condivisibile, l'adozione di una policy da parte dei distributori, di più ampia portata rispetto a quella della direttiva, prima ancora che questa sia recepita appare prematura.	
5	**ANIA**	**Oss.ni generali**	Premessa L'Associazione ringrazia l'Istituto della possibilità di offrire, attraverso le seguenti Osservazioni allo "schema di lettera al mercato", il contributo del settore assicurativo rispetto all'applicazione degli orientamenti preparatori EIOPA sui presidi in materia di governo e controllo del prodotto (POG) da parte delle imprese e dei distributori dei prodotti assicurativi. L'ANIA ritiene che l'istituto del POG rivesta, per la sua stessa natura e configurazione, un ruolo strategico fondamentale nel ciclo produttivo di ogni singola impresa assicuratrice, coinvolta attraverso la maggior parte delle sue funzioni aziendali nell'attuazione delle procedure interne finalizzate alla corretta commercializzazione dei suoi prodotti assicurativi. Proprio la considerazione del ruolo strategico attribuito dal settore alle misure relative al POG ci induce a richiamare l'attenzione dell'Istituto verso un'applicazione di tali misure ispirata a principi di proporzionalità e semplificazione in modo che vengano tenute in considerazione le categorie di distributori interessati, le modalità attraverso le quali si realizza l'attività distributiva, nonché le diverse tipologie di prodotti distribuiti, come peraltro specificatamente richiesto dall'art. 25, paragrafo 2, della direttiva 97/2016/UE. Confermiamo, in premessa, le richieste – già formulatevi nelle Osservazioni al questionario dello scorso mese di ottobre – in base alle quali: (i) preliminarmente, valuti l'Istituto la possibilità di posticipare l'emissione definitiva della lettera al mercato sul POG alla pubblicazione degli Atti delegati da parte della Commissione; (ii) in subordine, venga comunque esplicitato che la lettera al mercato abbia una valenza di mera raccomandazione, finalizzata ad accompagnare il mercato verso un graduale processo di implementazione della futura disciplina di tale istituto; (iii) l'attuazione delle misure in materia di POG sia sempre caratterizzata da una puntuale applicazione del principio di proporzionalità che tenga conto della vasta e variegata gamma di prodotti assicurativi offerti sul mercato, della diversa tipologia dei canali distributivi utilizzati dalle imprese e	**Vedi n. 1 ABI**

			delle modalità di offerta (vendita tradizionale attraverso proprie reti distributive o intermediari indipendenti, accordi di bancassurance o vendita a distanza). --- Tali richieste si basano sulla considerazione che, a livello comunitario, il contesto normativo è ancora estremamente fluido, stante la pubblicazione ad inizio di questo mese del "*Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive*" da parte di EIOPA, all'interno del quale è prevista un'apposita sezione dedicata al POG, della quale auspichiamo comunque che si tenga conto nella stesura finale della lettera al mercato. Riteniamo che la condivisione delle nostre proposte consentirebbe al mercato di iniziare ad individuare i criteri orientativi sul POG da seguire in vista del recepimento della direttiva IDD, senza il rischio che tutti gli operatori del settore debbano modificare più volte i propri assetti organizzativi e procedurali con conseguente aumento degli oneri e dei costi a loro carico. D'altro canto, la questione degli adempimenti connessi con i relativi processi da predisporre è una delle principali criticità già individuate dalla stessa Autorità di vigilanza nell'analisi di impatto contenuta nella relazione di presentazione dello schema di lettera al mercato (cfr., in particolare, il paragrafo 5, lett. a). --- In ogni caso, confidiamo nel maggiore coordinamento possibile tra le misure indicate nello schema di lettera al mercato, la definizione del quadro normativo comunitario di riferimento e il processo di recepimento della direttiva IDD all'interno del nostro ordinamento, coordinamento che tenga altresì conto della necessità di evitare la duplicazione o la sovrapposizione di norme emanate da più Autorità (IVASS, CONSOB e COVIP) applicabili alle imprese assicuratrici e ai relativi intermediari. Formulate queste premesse, in via generale e con particolare riferimento all'ambito di applicazione, osserviamo quanto segue. --- A. Ambito di applicazione temporale Dalla lettura del documento in consultazione, e in particolare del paragrafo 2, si ricava la distinzione tra "attività preliminari" e "obiettivi finali". Riteniamo che le suddette attività siano esclusivamente quelle indicate nei punti 12 (per i produttori) e 13/14 (per i distributori) da porre in essere a partire dalla pubblicazione della lettera al mercato. In parallelo, riteniamo che gli obiettivi finali siano quelli indicati negli allegati 1 e 2 (rispettivamente per i produttori e per i distributori) e che gli adempimenti ivi previsti diventino efficaci solo a partire dal recepimento della direttiva. ---	--- **Vedi n. 2 ACB Broker** --- **Vedi n. 1 ABI** --- Si conferma l'interpretazione. ---

			B. Ambito di applicazione soggettivo 1. Nella lettura della relazione di presentazione e dello schema di lettera al mercato riscontriamo il riferimento sia ai consumatori sia ai clienti. Riteniamo al riguardo che si debba considerare la definizione di "*consumatore*" prevista dal Codice del Consumo e non quella più ampia di "*cliente"*. --- 2. Allo stato attuale, le previsioni contenute nello schema di lettera al mercato trovano applicazione nei confronti delle imprese italiane e delle rappresentanze di imprese extracomunitarie. Al riguardo, auspichiamo che venga evitata l'introduzione di previsioni suscettibili di arrecare svantaggi competitivi a carico delle imprese assicuratrici e dei distributori nazionali in rapporto ai "*competitors*" europei, nell'ottica di assicurare il rispetto del principio del "*level playing field*", come richiesto dalla normativa comunitaria. --- C. Ambito di applicazione oggettivo (prodotti) 1. Le previsioni in tema di product oversight governance attengono all'ideazione, monitoraggio, revisione e distribuzione dei prodotti e, pertanto, risultano pienamente applicabili ai prodotti ideati e commercializzati a partire dal recepimento della direttiva IDD, coerentemente a quanto già espresso al precedente paragrafo A delle premesse generali (dedicato all'ambito temporale di applicazione). Al riguardo, ci sembra opportuno richiamare quanto indicato nel "*Final Report on Public Consultation on Preparatory Guidelines on product oversight and governance*	**La proposta non è accolta**. In linea generale si fa presente che l'art. 25 della Direttiva IDD in materia di POG non fa riferimento ai consumatori ma ai clienti. In ogni caso si è ritenuto di mantenere il riferimento al termine "consumatori" da intendersi in un'accezione più ampia di tutela del consumatore. --- Si precisa che la lettera al mercato è indirizzata alle imprese con sede legale in Italia, alle Rappresentanze per l'Italia di imprese con sede legale in Stati Terzi rispetto allo SEE e agli intermediari iscritti nel RUI. La coerenza dell'applicazione della disciplina POG all'interno dell'UE sarà assicurata in sede di attuazione della Direttiva IDD e dei relativi Atti Delegati, che saranno applicati in tutti gli ordimanenti nazionali entro il 23 febbraio 2018. Una volta recepita la Direttiva IDD e divenuti obbligatori gli adempimenti previsti dalle disposizioni europee di riferimento, i distributori coordineranno le loro procedure con i presìdi POG dell'impresa europea mandante. --- Nella lettera al mercato, si richiede il monitoraggio sistematico dei prodotti "nuovi", immessi sul mercato a partire dal recepimento della Direttiva IDD, o di quelli sostanzialmente modificati dopo la medesima data. Per tali prodotti, una volta che non siano più in commercio e

			arrangements by insurance undertakings and insurance distributors", pubblicato da EIOPA in data 6 aprile 2016, e in particolare le considerazioni ivi svolte dall'Autorità comunitaria circa l'ambito di applicazione temporale degli Orientamenti EIOPA. In tale sede, infatti, l'EIOPA ha chiarito che «*in view of legal uncertainties which could arise if the Guidelines are applied to existing contracts, EIOPA has taken the decision that the scope of the Guidelines should be limited to new insurance products. From EIOPA's understanding, a product should not only be considered "new" if it is entirely new designed, but also be assumed if existing products are substantially changed and revised*». Ciò chiarisce, a nostro avviso, come le previsioni dettate da EIOPA in materia di POG non siano destinate a trovare applicazione con riferimento ai prodotti già in distribuzione al momento del recepimento della direttiva, qualora gli stessi non subiscano sostanziali modifiche successivamente a detto recepimento. Nell'ambito del documento in consultazione, l'IVASS ha valutato il tema dell'ambito temporale di applicazione delle nuove disposizioni. In particolare, nell'"*Analisi di Impatto della Regolamentazione*" che precede lo schema della lettera al mercato, sono state prese in considerazione le seguenti due opzioni (cfr. paragrafo 5, lettera b): - secondo una prima opzione, gli adempimenti sul POG sarebbero da applicare ai «*soli prodotti in commercio disegnati ex novo o sostanzialmente modificati a partire dalla data di entrata in applicazione delle disposizioni di recepimento*»; - secondo una seconda opzione, invece, i medesimi adempimenti sarebbero da applicare a «*tutti i prodotti in commercio*». Coerentemente con la richiamata impostazione comunitaria, l'IVASS ha ritenuto di «*applicare le disposizioni sul monitoraggio ai prodotti che l'impresa ancora commercializza disegnati ex novo o sostanzialmente modificati a partire dalla data di entrata in vigore delle nuove disposizioni*». Pertanto, nel rispetto delle posizioni espresse da EIOPA e riprese quindi dall'IVASS, le imprese assicuratrici e gli intermediari non dovranno applicare le previsioni in materia di POG alla generalità dei prodotti in corso di distribuzione al momento del recepimento della direttiva, anche al fine di evitare ai produttori significativi oneri amministrativi e procedurali derivanti dall'eventuale necessità di applicare gli adempimenti previsti dalle disposizioni in materia di POG alla totalità dei propri prodotti. A nostro avviso tale scelta, assolutamente condivisibile, non sembra però chiaramente e univocamente riflessa nel testo del documento posto in consultazione. Infatti, nell'ambito dell'*Analisi di Impatto della Regolamentazione*", si precisa unicamente che «*rimangono quindi esclusi dall'obbligo di monitoraggio i prodotti non più*	fintantochè i relativi contratti permangano nel portafoglio dell'impresa, si richiede di effettuare un monitoraggio *ad hoc* ogni qualvolta l'impresa ritenga che siano intervenuti fattori suscettibili di arrecare un pregiudizio per i clienti. Quanto ai prodotti immessi sul mercato prima della data di recepimento della Direttiva, sia quelli ancora in commercio che quelli non più commercializzati a tale data, ma i cui contratti siano ancora nel portafoglio dell'impresa, in un'ottica di maggior tutela per i clienti e per limitare rischi reputazionali per i produttori, si ritiene opportuno che venga effettuato un monitoraggio *ad hoc*, in presenza di eventi eccezionali. Sul punto si rappresenta peraltro che EIOPA nell'ambito della richiamata precisazione di cui al documento del 6 aprile 2016, chiarisce che dovrebbe essere nell'interesse dell'impresa effettuare una revisione dei prodotti esistenti al fine di valutare se gli stessi possano essere fonte di pregiudizio per i clienti e adottare le necessarie misure correttive. Ciò posto, per maggiore chiarezza, si provvede a riformulare il paragrafo 6 dell'allegato 1.

			commercializzati i cui contratti risultino ancora nel portafoglio dell'impresa», nulla dicendosi esplicitamente circa i prodotti ancora commercializzati che non abbiano subito modifiche successivamente al recepimento della direttiva IDD. Sarebbe opportuno, a nostro avviso, un pronunciamento dell'Autorità che confermasse, anche per tali prodotti, l'esclusione dall'obbligo di monitoraggio. Inoltre, nel testo dello schema di lettera al mercato (e, segnatamente, al paragrafo 6 dell'allegato 1), la predetta scelta di applicare gli obblighi di monitoraggio ai «*soli prodotti in commercio disegnati ex novo o sostanzialmente modificati a partire dalla data di entrata in applicazione delle disposizioni di recepimento*» non risulta in alcun modo richiamata (v. paragrafo 20). Rileviamo, anzi, la circostanza che il successivo paragrafo 21 si limita a prevedere che «*I predetti controlli devono essere svolti anche sui prodotti presenti sul mercato ma non più in commercio qualora si verifichino eventi di natura eccezionale distorsivi del mercato […] suscettibili di pregiudicare il cliente*» ingenerando dubbi circa l'esatta portata e ambito di applicazione delle complessive disposizioni qui in esame. Nulla si dice, infatti, circa gli effetti dei predetti eventi su prodotti ancora in commercializzazione al momento del recepimento della direttiva IDD ma che non subiscano modifiche successivamente al recepimento stesso. In considerazione di tutto quanto sopra esposto, si richiede all'IVASS di recepire nell'articolato della lettera al mercato le indicazioni recate dagli Orientamenti EIOPA e le valutazioni già espresse in sede di "*Analisi di Impatto della Regolamentazione*", ribadendo che le imprese assicuratrici e gli intermediari non sono tenuti ad applicare le previsioni in materia di POG con riguardo ai prodotti in corso di distribuzione al momento del recepimento della direttiva IDD, ad eccezione di prodotti che siano disegnati *ex novo* o sostanzialmente modificati a partire da detto recepimento. Chiediamo altresì di precisare che, in relazione ai prodotti in corso di distribuzione al momento del recepimento della direttiva IDD e nei confronti dei quali non siano apportate modifiche sostanziali, si dovrà intervenire in modo mirato solo nei casi in cui *"si verifichino eventi di natura eccezionale distorsivi del mercato*". In aggiunta a quanto appena richiesto e sempre in via generale, riteniamo necessario avere chiarimenti su cosa implichi esattamente la sottoposizione a monitoraggio dei prodotti ancora in commercio al momento del recepimento della direttiva IDD e disegnati *ex novo* o sostanzialmente modificati a partire da detto recepimento. In particolare, ci chiediamo come sia possibile "monitorare", ossia valutare nel tempo la coerenza del prodotto rispetto al suo *target market* di riferimento, dato che i prodotti in questione non sono stati formalmente concepiti attraverso l'individuazione di un *target*	

			market. --- In tale contesto, appare opportuno che vengano anche forniti chiarimenti su cosa si intenda per prodotti "sostanzialmente modificati". --- 2. La direttiva IDD prevede che il processo di approvazione di ciascun prodotto individui i clienti di riferimento, garantendo che tutti i rischi specificamente attinenti a tale mercato siano stati previamente analizzati e che la strategia di distribuzione sia coerente con lo stesso. Riteniamo peraltro imprescindibile che l'IVASS riprenda nello schema di lettera al mercato i concetti espressi dall'EIOPA nel Technical Advice sugli Atti delegati: *" As the identification of the target market describes a group of customers sharing common characteristics at an abstract and generalized level, it is to be distinguished from the individual assessement whether an insurance product is consistent with the demands and needs, and where applicable whether the insurance product is suitable and appropriate for the individual customer at the point of sale"* (paragrafo 12). Alla luce del passaggio sopra riportato del Technical Advice dell'EIOPA, riteniamo necessaria la previsione che riconosca la possibilità di deviare dal *target market* di riferimento se questo sia giustificato, in fase di prestazione del servizio di consulenza o di collocamento, sulla base di una corretta valutazione delle esigenze e bisogni del singolo cliente. --- 3. Riformuliamo il quesito già posto nelle Osservazioni al questionario di ottobre in merito all'applicabilità della lettera al mercato relativamente ai prodotti assicurativi di investimento, tenuto conto del regolamento UE n. 1286/2014 sui PRIIPs e del decreto legislativo di adeguamento allo stesso regolamento, nonché dello schema di decreto di recepimento della direttiva n. 65/2014/UE – c.d. MiFID 2. In particolare, con riferimento ai prodotti PRIIPs, chiediamo chiarimenti relativamente alle disposizioni POG da applicare nei confronti dei produttori e dei canali distributivi in base alla ripartizione delle diverse competenze a seconda che i collocatori siano le stesse imprese di assicurazione, le reti distributive tradizionali e gli intermediari bancari e finanziari. 4. Si chiede conferma circa l'applicabilità o meno dello schema di lettera al mercato ai prodotti di previdenza complementare emessi da imprese assicuratrici (PIP e fondi pensione aperti). 6. Si chiede di valutare l'esclusione dall'applicazione della normativa in materia di POG,	--- **Vedi n. 3 AIBA** --- **2. Vedi n. 2 ACB Broker** --- **3, 4 e 6.** **Vedi n. 1 ABI**

			di cui all'allegato 2 dello schema di lettera al mercato, degli intermediari iscritti alla sezione D del RUI quando distribuiscono prodotti assicurativi in abbinamento a contratti di leasing, relativamente ai quali i medesimi intermediari sono, per le caratteristiche e la peculiarità del prodotto, anche contraenti ed assicurati/beneficiari della copertura. --- 5. Si chiedono chiarimenti in merito all'applicabilità dello schema di lettera al mercato alle polizze collettive. In caso di risposta affermativa, si chiede se il *target market* debba essere individuato con riferimento al contraente oppure con riferimento a tutti gli assicurati, tenuto conto che non sempre questi ultimi pagano il premio e che in determinati casi l'assicuratore non ne conosce l'identità e le relative caratteristiche se non al momento dell'eventuale sinistro.	--- **5**. Per polizza collettiva si intende il contratto di assicurazione stipulato da un contraente nell'interesse di più assicurati. Laddove la polizza collettiva preveda un'adesione facoltativa dei singoli assicurati la valutazione del *target market*, dovrà essere effettuata anche con riferimento all'interesse "assicurativo", sotteso alla polizza stessa, comune ai diversi potenziali assicurati che appartengono alla categoria per cui il prodotto è stato disegnato.
6	**AMERICAN CHAMBER**	**Oss.ni generali**	Il Gruppo di Lavoro Insurance dell'American Chamber of Commerce in Italy, in breve AmCham (il "GdL Insurance"), coordinato dall'Avv. Marco Lantelme e dal Dott. Luca Malfatti, nell'esaminare il documento posto in consultazione da IVASS n.1/2017 (il "Documento in Consultazione"), formula le seguenti osservazioni. I contributi, le proposte e le osservazioni espressi in questo documento rappresentano la sintesi dell'analisi del Gruppo di Lavoro, senza essere riconducibili ad un singolo membro. Nell'apprezzare il tenore della comunicazione al mercato contenuta nel Documento in Consultazione quanto alla produzione di prodotti assicurativi - scevra dall'imposizione di vincoli ulteriori nel costruire il prodotto -, con queste osservazioni, il GdL Insurance ha ritenuto opportuno soffermarsi su alcuni aspetti di dettaglio in materia di distribuzione e produzione dei prodotti medesimi. Segnala inoltre - come osservazione generale, per evitare incertezze interpretative – la necessità di chiarire dove si collochi la lettera al mercato nella gerarchia delle fonti. In particolare ritiene che sia opportuno definire in che rapporto la lettera al mercato stessa si collochi rispetto al *Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive* pubblicato da EIOPA l'1 febbraio 2017 quanto al terzo capitolo recante Product Oversight and Governance, e come vada letto un documento rispetto all'altro.	La lettera al mercato è uno strumento di *soft regulation* che fornisce indicazioni preparatorie per consentire agli operatori destinatari un adeguamento organizzativo e strutturale progressivo in vista di adempimenti che, in ogni caso, dovranno essere obbligatoriamente rispettati al momento del recepimento delle disposizioni europee di riferimento .

7	**ASSOFIN**	**Oss.ni generali**	Assofin, nel ringraziare per l'opportunità concessa di formulare osservazioni sullo schema di lettera al mercato in materia di governo e controllo del prodotto assicurativo (POG), esprime apprezzamento per l'approccio scelto, finalizzato a favorire il graduale adattamento delle imprese di assicurazione e degli intermediari assicurativi alle novità introdotte dalla Insurance Distribution Directive (IDD), tenendo anche conto degli orientamenti preparatori EIOPA sulla gestione e la distribuzione dei prodotti assicurativi (Product Oversight and Governance o POG). Tanto premesso, si ritiene opportuno suggerire di rimandare la pubblicazione della versione definitiva della lettera al mercato ad un momento successivo all'emanazione degli "atti delegati" della Commissione Europea, prevista per aprile 2017, al fine di evitare eventuali disallineamenti tra le definitive disposizioni europee e gli atti di recepimento nell'ordinamento italiano. Si suggerisce inoltre di definire obiettivi di implementazione che risultino possibilmente allineati rispetto a quelli che risulteranno dalla norma di recepimento della IDD a cui sta lavorando attualmente il Ministero dello Sviluppo Economico (MISE).	**Vedi n. 1 ABI**
8	**Intesa San Paolo Spa**	**Oss.ni generali**	Pur apprezzando lo sforzo dell'Istituto finalizzato ad adottare con un provvedimento di II livello le Linee Guida EIOPA in tema POG in via anticipata rispetto ai tempi previsti dalla Direttiva IDD, evidenziamo le nostre preoccupazioni legate a possibili disallineamenti che potrebbero emergere, non solo rispetto a nuovi orientamenti maturati in seno alla Commissione Europea, ma specificamente a seguito dell'intervento legislativo di I livello di recepimento a cura del Legislatore Nazionale. Infatti, in un contesto normativo di riferimento non ancora stabile, l'eventualità di tali disallineamenti appare non remota potendo quindi comportare un inutile aggravio di costi e oneri per il mercato assicurativo.	**Vedi n. 1 ABI**
9	**SNA**	**Oss.ni generali**	Il Sindacato Nazionale Agenti ritiene in prima istanza utile ribadire il contenuto del documento prodotto su Vostra richiesta in data 13\10\2016 e sottoscritto anche da ACB, AIBA ed ANAPA. Circa l'Air Preliminare restiamo della convinzione che sia inopportuno procedere all'implementazione della Direttiva EIOPA per il tramite di una lettera preparatoria indirizzata al Mercato prima che il quadro normativo di riferimento sia completamente definito. Ciò eviterebbe anche ad IVASS di intervenire successivamente in un quadro finale probabilmente soggetto ad ulteriori modifiche.	**Vedi n. 1 ABI**

10	**Studio Legale D'Argenio Polizzi**	**Oss.ni generali**	Uno dei principi ispiratori della Direttiva è la individuazione e definizione del Mercato entro cui viene individuata la clientela di riferimento, c.d. *target market*, avuto riguardo dei loro obiettivi, interessi e caratteristiche. Ci si chiede pertanto quale significato sarà da attribuire al concetto di *target market* in relazione alle polizze danni, con particolare riferimento ai rischi infortuni, malattia e responsabilità civile (professionale o capofamiglia), posto che si tratta di polizze con grado minimo di complessità e personalizzazione. --- Ulteriore aspetto da chiarire riguarda, inoltre, il contenuto e le caratteristiche della *policy* di distribuzione degli intermediari che distribuiscono prodotti di imprese operanti in Italia in regime di libera prestazione di servizi. Premesso che queste ultime sono escluse dall'ambito di applicazione della emananda Lettera al mercato, si chiede di meglio precisare quali saranno gli obblighi in capo all'intermediario che distribuisce tali prodotti sulla base del mercato di riferimento individuato dall'impresa in libera prestazione di servizi, ivi inclusi gli obblighi informativi e di collaborazione fra distributore avente struttura complessa, e come tale vincolato alla propria politica di distribuzione, e impresa, vincolata al rispetto delle istruzioni della Autorità di vigilanza dello Stato membro in cui ha la sede (in base al principio dell'home country control). A tal fine, si chiede di meglio chiarire come dovrà essere coordinata *la policy* del distributore e quella adottata dall'impresa estera operante in Italia in regime di libera prestazione di servizi.	Non si ritiene opportuno esentare specifici prodotti, tenuto conto della rilevanza della disciplina POG dal punto di vista della tutela del consumatore. In ogni caso l'attuazione delle indicazioni fornite dalla lettera al mercato avverrà secondo il principio di proporzionalità. Tale approccio risulta peraltro in linea con quanto affermato da EIOPA sia nel "*Final Report on Public Consultation on Preparatory Guidelines*…" sia nel *Technical Advice*. --- **Vedi n. 5 ANIA**
11	**Studio Norton Rose Fulbright**	**Oss.ni generali**	Trattandosi di linee guida concernenti i requisiti organizzativi degli operatori del mercato, se ne deduce che le stesse siano applicabili solo ad imprese italiane o extra-comunitarie aventi uno stabilimento in Italia, non trovando invece applicazione nei confronti delle imprese comunitarie (cui troverà viceversa applicazione la corrispondente normativa del paese d'origine). Sarà tuttavia opportuno fornire indicazioni a quei distributori italiani che si trovino ad implementare i propri presidi in materia di POG ed operanti per conto di imprese comunitarie, quando queste ultime	**Vedi n. 5 ANIA**

			siano soggette a misure non simmetricamente corrispondenti a quelle adottate in Italia. --- In aggiunta, avendo EIOPA emanato in data 1 Febbraio 2017 il *Technical Advice* sugli Atti Delegati, nel quale espressamente vengono analizzate e formulate proposte aggiuntive rispetto a quanto indicato negli Orientamenti Preparatori in tema di POG, con particolare riferimento a (i) la definzione dei criteri in funzione dei quali un intermediario assicurativo è considerato un manufacturer de facto; (ii) il livello di granularità atteso dai produttori nella definizione del mercato target; e (iii) il meccanismo di scambio dei flussi informativi tra produttori e distributori, si ritiene opportuno, al fine di evitare possibili indicazione di attività preparatorie che possano risultare distorsive o non complete per il mercato che la Lettera al Mercato tenga conto anche di queste indicazioni e che un'ulteriore breve pubblica consultazione sia disposta su uno schema di Lettera al Mercato integrante quanto risultante dal testo definitivo del Technical Advice. In alternativa, si chiede di confermare che lo Schema di Lettera al Mercato posto in consultazione sia già conforme alle risultanze del Technical Advice (alla data in cui lo Schema è stato posto in consultazione infatti si era solo chiusa la consultazione sul Technical Advice ma lo stesso non era stato ancora emanato).	--- **L'osservazione non è accolta.** Il testo della lettera e degli allegati è sostanzialmente in linea con i contenuti essenziali del *Technical Advice* EIOPA. In merito all'osservazione sul *manufacturer de facto* **vedi n. 2 ACB Broker.**
12	**Unipolsai**	**Oss.ni generali**	In riferimento a quanto espresso da EIOPA nei propri Orientamenti, prima, e nei Technical Advice, successivamente, e in considerazione soprattutto delle finalità dell'attività regolamentare dell'IVASS, orientata da sempre al rispetto del principio di proporzionalità, si propongono alcune considerazioni preliminari di tipo generale. Pur condividendo le finalità di tutela del consumatore attorno a cui si articola tutta la normativa europea, si propone all'Istituto di adottare misure non maggiormente gravose rispetto a quelle previste da EIOPA, introducendo obblighi proporzionati agli obiettivi da perseguire. Al riguardo, si rileva che l'innegabile differenza tra prodotti vita e prodotti danni, per quanto riguarda la natura, gli obiettivi del contratto, i diversi interessi tutelati e quindi la struttura stessa dei prodotti, avrebbe dovuto indurre la stessa EIOPA a prevedere direttamente adempimenti in materia di POG sostanzialmente diversificati. Preso atto che la medesima Autorità, nell'ambito del Final Report on consultation paper n. 16/006 on Technical Advice on possible delagated acts concerning the IDD (pag. 9, paragrafo 4, POG, paragrafo 4), ha espresso l'avviso di non ritenere appropriato operare differenziazioni tra specifici prodotti o specifici servizi (es. i prodotti non vita), si auspica nondimeno che la disciplina applicativa declini differentemente gli oneri derivanti dalla emananda normativa europea, adottando il principio di proporzionalità, espressamente richiamato dal citato Final Report come l'approccio corretto per tener	**Vedi n. 10 Studio Legale D'Argenio Polizzi**

			conto sostanzialmente delle differenti esigenze di protezione dei consumatori anche in relazione alla natura dei prodotti. A parte le differenze tra prodotti danni e vita si osserva, ad esempio, che i prodotti assicurativi possono essere di tipo “standardizzato”, in cui le caratteristiche normative e di premio sono prestabilite dalla Compagnia e tendenzialmente non modificabili, e di tipo “tailor made”, in cui, a parte le norme contrattuali generali, le condizioni normative specifiche vengono concordate di volta in volta tra Compagnia e Cliente. In presenza di questa differenza strutturale di fondo, è evidente che per i prodotti standardizzati il processo di creazione e manutenzione del prodotto potrà/dovrà prevedere oneri maggiori a carico della Compagnia in termini di studio dell'offerta e di verifica della sua tenuta nel corso del tempo rispetto ai prodotti tailor made, in cui invece le condizioni, essendo contrattate di volta in volta, cambiano da assicurato ad assicurato. Ciò posto, ad esempio, il monitoraggio del prodotto per la verifica in via continuativa della rispondenza dello stesso al *target market* di riferimento e l’individuazione della “granularità” dello stesso *target market*, esprime una maggiore utilità solo nel primo caso e non anche nel secondo.	
N. commento	**Commentatore**		**Par.**	**Sotto par.**	**Contenuto**		**Risoluzione IVASS**

13	**EUI Limited**	**AIR**	**5**	**B**	Cosa si intende per modifiche sostanziali di un prodotto? Qualora si commercializzino dei prodotti che sono nuovi per il produttore ma noti sul mercato le attività di monitoraggio vanno svolte ugualmente? --- Le attività di monitoraggio vanno applicate anche per quei prodotti obbligatori per legge?	**Vedi n. 3 AIBA** **n. 5 ANIA** --- Non si ritiene opportuno esonerare dalla disciplina POG le assicurazioni obbligatorie, in quanto esse offrono tipicamente non solo garanzie obbligatorie ma anche garanzie aggiuntive ed elementi opzionali Si considerino al riguardo alcuni prodotti r.c.auto presenti sul mercato italiano, che presentano parametri di personalizzazione come, ad esempio, diverse formule di guida (esperta//libera/esclusiva) o rivalse/esclusioni (guida in stato di ebbrezza), da cui discendono significativi effetti tariffari. In tali casi l'individuazione del *target market* non è superflua, ma necessaria per la realizzazione dell'interesse e degli obiettivi dei clienti. Tale approccio risulta peraltro in linea con il *Technical Advice.*
14	**INTESA San Paolo**	**AIR**	**5**	**B**	Per quanto attiene il monitoraggio dei prodotti commercializzati ex novo o sostanzialmente modificati alla data di entrata in vigore della Direttiva, si chiede di chiarire, seppure a titolo esemplificativo, cosa si debba intendere per sostanziale modifica al fine di comprenderne l'effettiva portata**.**	**Vedi n. 3 AIBA**

15	**EUI Limited**	**AIR**	**5**	**D**	La limitazione delle linee guida EIOPA 13, 14 e 15 ai soli intermediari complessi, andrebbe estesa anche alla linea guida Eiopa 19 relativa alla frequenza di revisione della policy di cui ai punti 13, 14 e 15.	**L'osservazione è superata** dalla decisione dell'Istituto di espungere dalla lettera al mercato, almeno in questa fase, le indicazioni che pongono in capo ai distributori presìdi POG ulteriori rispetto a quelli finalizzati allo scambio di informazioni con il produttore previsti dalla Direttiva IDD.
16	**ABI**	**Lettera**			Qualora invece l'IVASS intenda emanare da subito la lettera al mercato, si propone quanto meno di: - modificare l'incipit del paragrafo 12 dello Schema di Lettera al Mercato come segue: "Premesso quanto sopra l'IVASS si attende che, sin da ora, i produttori, intraprendano le attività propedeutiche a: […]" - riformulare analogamente gli obblighi a carico dei distributori (paragrafo 13 delloSchema di Lettera al mercato) in termini di attività propedeutiche all'attuazione delle disposizioni di dettaglio - identificare quale paragrafo di partenza delle predette attività propedeutiche il Technical Advice dell'EIOPA, che reca indicazioni più evolute in tema di POG rispetto agli Orientamenti preliminari, senza dunque fare espresso riferimento agli adempimenti previsti negli allegati al documento di consultazione.	**L'osservazione è parzialmente accolta.** Si provvede a integrare il testo con un espresso richiamo, nell'ambito della normativa europea di riferimento, anche al *Technical Advice* EIOPA. Non si ritiene invece di modificare l'*incipit* dei paragrafi 12 e 13 della lettera in quanto è evidente che le attività ivi richiamate hanno già di per sé una natura preparatoria rispetto agli adempimenti previsti dalle disposizioni europee di riferimento.
17	**American Chamber**	**Lettera**			La Lettera al mercato non deve comportare regole aggiuntive per i soggetti a cui non è indirizzata.	**Vedi n. 5 ANIA**
18	**ACB Broker**	**Lettera**	**1**	**4**	Poiché EIOPA, in data 1.2.2017, ha pubblicato la versione definitiva del proprio "*Technical Advice on possible delegated acts concernente the insurance Distribution Directive*" occorrerà che il documento di codesto Istituto faccia riferimento a tale nuovo documento anziché al precedente "*Consultation paper on Technical Advice*".	**Vedi n. 2 ACB Broker**

19	**American Chamber**	**Lettera**	**1**	**6**	La Lettera al mercato non deve comportare regole aggiuntive per i soggetti a cui non è indirizzata. Tuttavia, dal suo tenore, la stessa sembrerebbe imporre agli intermediari assicurativi: (v. All. 1) (i) qualificabili come meri *distributori*, l'obbligo di ottenere dai produttori una serie di informazioni che questi ultimi dovrebbero predisporre in ottemperanza alla lettera stessa. Per i soggetti quali le imprese di assicurazione comunitarie che operano in Italia in regime di libertà di stabilimento o di prestazione, ai quali la lettera non si applica, la lettera stessa corre il rischio di introdurre una estensione di obblighi che altrimenti non sarebbero applicabili, in quanto riferibile solo a soggetti a cui si applica la normativa del paese di origine. E' opportuno che nella lettera sia indicato esplicitamente che la stessa non si applica ai distributori di prodotti assicurativi in tale veste (v. Allegato 2, sottoparagrafi 1.1 e 1.4) (ii) qualificabili come produttori, obblighi analoghi a quelli applicabili alle imprese di assicurazione autorizzate in Italia. Qualora questi intermediari collaborino con imprese di assicurazione comunitarie, che operano in Italia in regime di libertà di stabilimento o di prestazione, nello sviluppo di prodotti (cosa per altro frequente), non dovrebbe essere corretto che la lettera al mercato si applichi anche a questi ultimi. Viceversa, la stessa più opportunamente dovrebbe trovare applicazione solo nei casi di sviluppo autonomo del prodotto da parte dell'intermediario o di sviluppo congiunto da parte di quest'ultimo con l'impresa di assicurazione autorizzata in Italia, alla quale la lettera si applica. E' opportuno che nella lettera questo paragrafo sia esplicitato. (v. Allegato 2, sottoparagrafo 1.1)	**Vedi n. 5 ANIA**

20	**ANAPA**	**Lettera**	**1**	**7**	Con riferimento alla definizione di “manufacturer de facto” si evidenzia che l’agente di assicurazione non rientra nella fattispecie non realizzando o modificando alcun prodotto poiché non ne determina autonomamente alcun elemento significativo.	**L’osservazione non richiede modifiche al testo.** Si chiarisce che la figura di *manufacturer de facto* è riferita genericamente agli intermediari e che, pertanto, nessuna categoria di intermediario (broker o agente) può essere esclusa a priori dalla possibilità di assumere il ruolo in questione, ove ne ricorrano i presupposti sulla base dell’attività svolta nel caso specifico.
21	**ANIA**	**Lettera**	**1**	**7**	Riteniamo che la qualificazione di “manufacturer de facto” non possa basarsi su uno soltanto degli elementi significativi indicati nel testo in consultazione. Il *Technical Advice* EIOPA, al riguardo, al paragrafo 32 dell’analisi (pag. 16), prevede che la presenza di una sola delle attività indicate non può essere considerata come una evidenza certa della qualificazione dell’intermediario assicurativo quale manufacturer. Tale conclusione, invece, dovrebbe basarsi su una analisi complessiva della specifica attività svolta dell’intermediario, da effettuarsi caso per caso per ogni prodotto. Si chiede di inserire nel testo una precisazione in questo senso. Detta precisazione sarebbe altresì coerente con le esclusioni indicate al paragrafo 1, paragrafo 8, dello schema di lettera al mercato.	**Vedi n. 2 ACB Broker.**

22	**Assicura Agenzia**	**Lettera**	**1**	**7**	In considerazione della differenza di adempimenti prevista in capo ai c.d. “produttori” rispetto ai c.d “distributori” e alla mancanza di una definizione univoca nei Technical Advice di EIOPA di intermediario assicurativo “produttore” (c.d. “manufacturer de facto”) si chiede di intervenire sul paragrafo specificando con chiarezza quando un intermediario non è solo “distributore” ma è anche “produttore”. Nello specifico si chiede di precisare che anche dove un intermediario abbia la proprietà del marchio del prodotto e negozi, relativamente a tale prodotto, con l’impresa clausole e tariffe differenti rispetto a quanto inizialmente proposto dal catalogo dell’impresa stessa e suggerisca l’inserimento di garanzie più estese, non rientri nella definizione di “produttore” se l’impresa comunque partecipi attivamente alla creazione del prodotto e soprattutto abbia la possibilità di rifiutare le modifiche e integrazioni proposte dall’intermediario mantenendo la sua autonomia nella definizione finale del prodotto. Quindi, ricollegandosi alla nozione di “design” del prodotto così come individuata nei Technical Advice sarebbe da precisare che l’intermediario non rientra nella qualifica di “produttore” se l’impresa mantiene la sua autonomia nella creazione e tariffazione del prodotto.	Quanto alla valutazione circa la qualificazione dell’intermediario come *manufacturer de facto*, **vedi n. 2 ACB. Broker** Si precisa inoltre che la detenzione da parte dell’intermediario del marchio del prodotto, unitamente al fatto che l’impresa mantenga la sua autonomia nella creazione del prodotto stesso, anche attraverso il potere di rifiutare le modifiche e integrazioni proposte dall’intermediario, costituisce circostanza valutabile ai fini della sussistenza del requisito tipico del *manufacturer de facto*, ossia del ruolo di “*decision maker”.*

23	**PwC**	**Lettera**	**1**	**7**	Il testo attuale del Documento di consultazione recita: “Secondo il Technical Advice un intermediario assicurativo è considerato “produttore” ove svolga un ruolo decisionale nella progettazione e sviluppo di un prodotto assicurativo per il mercato. In definitiva egli di qualifica come manufacturer de facto quando, sia nella realizzazione di un nuovo prodotto sia nella modifica di un prodotto esistente, ne determini autonomamente gli elementi significativi (ad es. la copertura, i costi, i rischi, le prestazioni e le garanzie), rispetto ai quali l’impresa di assicurazione, che assume i relativi rischi, non apporti modifiche sostanziali.” Si richiede di esplicitare meglio la figura del manufacturer de facto, considerando anche che il testo definitivo del Technical Advice dell’EIOPA, a tal proposito prevede delle attività che non sono adeguate a qualificare un intermediario come produttore.	**Vedi n. 2 ACB Broker**

24	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Lettera**	**1**	**7**	Con riferimento al concetto di manufacturer de facto (riferito agli intermediari assicurativi considerati produttori), si invita l'Autorità a chiarire cosa si intenda per intermediario in grado di determinare "autonomamente" gli elementi significativi del contratto: considerato difatti che il prodotto viene comunque in ultima istanza validato e reso proprio dalla compagnia e che anche gli intermediari dotati di potere di rappresentanza si muovono comunque nell'ambito delle underwriting guidelines definite dagli assicuratori, sembra opportuno che la sopra detta nozione sia piuttosto riferita a quegli intermediari cui sono attribuiti i diritti di proprietà intellettuale relativi al prodotto (sicché quest'ultimo potrà effettivamente considerarsi "white label" or una "facility" attribuibile all'intermediario). ---------- Sullo stesso paragrafo, si chiede di precisare che la mera contraenza di una polizza collettiva o di una convenzione assicurativa da parte di un intermediario non sia sufficiente a determinare lo stesso quale manufacturer de facto del prodotto.	Premesso che la sussistenza in concreto dei presupposti per qualificare l'intermediario come *manufacturer de facto* dovrà basarsi, caso per caso, su una analisi complessiva della specifica attività dallo stesso svolta, ai fini di tale valutazione possono assumere rilievo, tra l'altro: - la circostanza che il prodotto sia venduto sotto il marchio dell'intermediario e il medesimo ne abbia la proprietà intellettuale; - la circostanza che l'intermediario disegni un prodotto c.d. *white labelling*. ---------- La mera assunzione del ruolo di contraente di una polizza collettiva o di una convenzione assicurativa da parte di un intermediario non vale a qualificarlo come *manufacturer de facto* non sussistendo in tale ipotesi gli elementi caratterizzanti il ruolo di *decision maker*.
25	**ACB Broker**	**Lettera**	**1**	**7 - 8**	In questi sottoparagrafi codesto Istituto pare esprimere i concetti precisati dal neo pubblicato *Technical Advice* di EIOPA, senonché non sembra tradurre con la necessaria enfasi il concetto di "*decision maker*" espresso da EIOPA al fine di individuare quando un intermediario può essere qualificato come "*manufacturer*" del prodotto. Né il Regolatore si cura di enunciare le esemplificazioni contenute nel *Technical Advice* e nemmeno opera specificazioni più dettagliate che possano meglio orientare gli operatori. Un chiarimento in merito sarebbe auspicabile.	**Vedi n. 2 ACB Broker**

26	**SNA**	**Lettera**	**1**	**7 - 8**	Non è chiara la distinzione tra Produttore, Manufaturer de facto e Distributore. Premettendo che gli Agenti Assicurativi possono essere considerati esclusivamente "distributori", si chiede di esemplificare maggiormente in tal senso nei due sotto paragrafi dedicati alle definizioni.	Sul primo aspetto **vedi n. 24 Studio Legale Norton Rose Fulbright.** Con riferimento alla proposta di escludere gli agenti dalla possibilità di assumere il ruolo di *manufacturer de facto*, la proposta non è accolta. Si veda al riguardo **n. 20 ANAPA.**
27	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Lettera**	**1**	**15**	Non si comprende in base a quale criterio ai fini della definizione di intermediari a struttura complessa l'Autorità abbia preso a riferimento gli intermediari costituiti in forma di persona giuridica (per tale intendendosi sia le società di capitali che le società di persone) che abbiano un numero di collaboratori iscritti in Sezione E pari o superiori a 30 unità.	**Vedi n. 15 EUI Limited**
28	**SNA**	**Lettera**	**2**	**12**	Richiamiamo l'attenzione affinché le indicazioni del 3° e 7° alinea siano rispettose della delibera dell'AGCM del 20\05\2014.	Senza entrare nel merito del contenuto della delibera AGCM del 20.5.2014, si precisa che la lettera al mercato invita, sin da subito, i produttori a verificare che la propria struttura organizzativa sia in grado di veicolare ai distributori, e a sua volta ricevere dai distributori, tutte le informazioni necessarie a garantire il futuro adeguamento agli adempimenti previsti dalle disposizioni europee di riferimento .

29	**UNIPOLSAI**	**Lettera**	**2**	**12**	L'IVASS si attende che i produttori definiscano, fra l'altro, "le procedure per individuare, con un sufficiente livello di granularità, le diverse tipologie di clienti a cui i prodotti saranno destinati (target market) e quelle per cui il prodotto risulti non compatibile". Al riguardo, si osserva che la formulazione adottata da EIOPA nei Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive, al paragrafo 15 (Target Market), pag. 28, risulta essere meno stringente per le imprese e di più agevole realizzazione. Si propone pertanto di sostituire il quarto alinea del paragrafo 12 con il seguente: "*identifichino tipologie di clienti per i quali il prodotto risulti essere generalmente non compatibile laddove ciò risulti rilevante in riferimento alla protezione del consumatore*".	**La proposta è accolta.** Il testo viene allineato con quanto previsto al riguardo dal *Technical Advice* EIOPA.

30	**ANIA**	**Lettera**	**2**	**12 e 13**	1. Si ritiene opportuno prevedere un'applicazione graduale e proporzionale del livello di granularità di ogni singolo target market, prevedendo, in una prima fase di applicazione, un'individuazione più flessibile degli stessi target. Ciò consentirebbe, attraverso la sottoscrizione di specifici accordi sullo scambio di informazioni tra produttori e distributori, di affinare nel tempo il livello di granularità nel rispetto della normativa sulla privacy. 2. L'IVASS si aspetta che i produttori: "verifichino che la loro struttura informatica sia idonea a supportare le unità aziendali coinvolte nei nuovi processi e a consentire adeguati scambi informativi con la rete distributiva", previsione che sembra presupporre uno scambio di informazioni tra produttore e distributore attraverso una struttura informatica. Per scambio informativo si deve intendere certamente un rapporto nel quale le informazioni viaggiano in due direzioni opposte: dal produttore al distributore e viceversa. Per tale specifico aspetto, riteniamo che sia comunque opportuno eliminare il riferimento alla "struttura informatica", essendo invece sufficiente la predisposizione di una procedura formalizzata che disciplini puntualmente tale previsione. L'inciso dovrebbe pertanto modificarsi come segue: "verifichino se la propria struttura organizzativa sia idonea a supportare le unità aziendali coinvolte nei nuovi processi e a consentire adeguati scambi di informazione tra produttore e distributore e viceversa. 3. Coerentemente con tale richiesta, si chiede che il paragrafo 13 venga sostituito da un nuovo capoverso dedicato solo alla trattazione dello scambio di informazioni fra produttore e distributore e viceversa con riferimento alle informazioni riguardanti, il cliente, il prodotto, il mercato e le problematicità di inadeguatezza rilevate in fase di vendita. Tale modifica sarebbe altresì in linea con quanto previsto dal *Technical Advice* di EIOPA che stabilisce quali informazioni debbono essere condivise tra produttori e distributori, nulla specificando circa le modalità operative attraverso le quali garantire tale flusso informativo.	**1. L'osservazione è parzialmente accolta.** Tenuto conto che il fine della lettera al mercato è quello di fornire indicazioni agli operatori in merito agli adempimenti preparatori necessari per addivenire alla totale *compliance* con le disposizioni in materia di *product governance* entro la data di entrata in vigore delle norme di recepimento della Direttiva, è evidente che tale *compliance* verrà ad essere raggiunta progressivamente. Il relativo processo verrà pertanto ad affinarsi gradualmente sulla base dell'esperienza maturata nel tempo da produttori e distributori. Con riferimento all'applicazione proporzionale del livello di ganularità del mercato target, si riformula il paragrafo 4, punto 12 dell'allegato 1 – in coerenza con il *Technical Advice* – introducendo un richiamo esplicito al principio di proporzionalità nella definizione del mercato *target* che dovrà essere individuato tenuto conto delle caratteristiche, del profilo di rischio, della complessità e della natura del prodotto. **2. L'osservazione è parzialmente accolta.** Si ritiene che il canale informatico debba costituire canale privilegiato al fine di garantire l'efficienza degli scambi informativi tra produttore e distributore previsti dalla Direttiva IDD. **3. L'osservazione non è chiara.** Il punto 13 non contiene previsioni relative a specifiche modalità operative attraverso cui garantire i flussi informativi, ma richiede esclusivamente di effettuare una valutazione sulle eventuali integrazioni da apportare ai flussi informativi esistenti e di individuare i canali più efficienti.

31	**SNA**	**Lettera**	**2**	**13**	SNA ritiene utile che le previsioni di questo sotto paragrafo siano realizzabili anche per il tramite di Organismi di Rappresentanza. Ciò risponderebbe ad una esigenza di semplificazione, razionalizzazione e proporzionalità dell'impatto della procedura. Inoltre risulterebbe più precisa la realizzazione della stessa procedura laddove fosse supervisionata da Organismi di Categoria\ Rappresentanza più a diretto contatto con il Produttore.	**L'osservazione non è accolta.** Le responsabilità del rispetto delle indicazioni sul POG non possono essere delegate a terzi, ivi inclusi gli Organismi di Categoria. Posto che gli obblighi restano in capo ai produttori e ai distributori, non si esclude che questi soggetti possano avvalersi comunque del supporto operativo degli Organismi di categoria.
32	**ACB Broker**	**Lettera**	**2**	**15**	Non può condividersi la definizione di intermediario complesso come suggerita nella bozza di lettera al mercato. Appare corretta la scelta di assoggettare agli obblighi di cui agli artt.13, 14 e 15 delle linee guida gli intermediari iscritti nella sezione D e quelli iscritti nelle lettere A e B, ma solo limitatamente a quegli intermediari che possono considerarsi "complessi", così operando una differenziazione basata su criteri di proporzionalità. Tuttavia, non si concorda sul fatto che la circostanza di avere almeno 30 collaboratori iscritti in E sia realmente idonea a selezionare gli intermediari che abbiano effettivamente una struttura complessa e idonea a gestire la necessità di conformarsi ai nuovi adempimenti di carattere organizzativo ed amministrativo. Può infatti accadere che un intermediario medio piccolo abbia 30 collaboratori esterni iscritti in E, ma sia di dimensioni modeste e sia sprovvisto di una organizzazione aziendale in grado di porre in essere i nuovi adempimenti, mentre può succedere che un grande intermediario, proprio perché articolato in varie filiali sul territorio, abbia meno necessità di nominare addetti iscritti in E che agiscano al di fuori dei locali. E quindi auspicabile che la definizione di intermediari complessi si basasse su altri criteri, quali i livelli di fatturato e sul numero di dipendenti. Ovviamente, l'indagine su quale sia il livello di fatturato sotto al quale l'organizzazione aziendale non è in grado di gestire gli adempimenti dettati dalle linee guida 13, 14 e 15 dovrebbe essere demandata ad un consulente aziendale che fornisca adeguate motivazioni alle proprie conclusioni.	**Vedi n. 15 EUI Limited**

33	**ANAPA**	**Lettera**	**2**	**15**	Con riferimento ai distributori ed alla previsione dell' elaborazione di una propria *policy* per gli intermediari iscritti nelle sezioni A e B dotati di una struttura complessa si suggerisce di elevare il numero degli intermediari iscritti in sezione E da 30 a 50. Si ritiene , infatti, che la mobilità tipica della rete di collaboratori iscritti nella sezione E renda instabile la qualificazione di struttura "complessa". Un numero maggiormente elevato ridurrebbe il margine di errore limitando i casi a quelle persone giuridiche effettivamente strutturate al paragrafo da rendere ininfluente una variazione in diminuzione (o in aumento) degli stessi scritti in sezione E.	**Vedi n. 15 EUI Limited**
34	**SNA**	**Lettera**	**2**	**15**	Riteniamo che, ai fini della determinazione del termine "Distributore a struttura complessa" sia corretto escludere dal conteggio dei collaboratori i dipendenti dell'intermediario che, per motivi prudenziali e non incorrere in sanzioni, vengono iscritti in sezione E Rui benché l'attività di intermediazione venga svolta esclusivamente all'interno dei locali agenziali e mai in forma imprenditoriale. In subordine si chiede un innalzamento del limite a 50 unità.	**Vedi n. 15 EUI Limited**
35	**ANIA**	**Lettera**	**6**		Con riferimento alla definizione della figura del "distributore" si chiede di precisare che sono da ritenere esclusi gli intermediari a titolo accessorio. A nostro avviso, sembra infatti potersi escludere qualsiasi riferimento agli intermediari accessori in quanto mai specificatamente menzionati dallo schema di lettera al mercato.	**Vedi n. 2 ACB Broker**
36	**AIBA**	**Lettera**	**7**		Definizione di produttore de facto: Aiba rileva che codesta Autorità introduce una definizione che non è prevista dalla Direttiva, né dalle linee guida provvisorie diffuse da EIOPA. Nonostante ciò, da questa nuova definizione si vogliono far scaturire precisi obblighi a carico degli intermediari assicurativi. L'assoggettamento degli intermediari a tale disciplina deriverebbe da criteri contenuti nel *Technical Advice* che EIOPA ha fornito alla Commissione. Se quest'ultima circostanza conferma che la Commissione - e non EIOPA - è competente ad adottare la disciplina del POG, appare evidente che il Technical Advice non ha le caratteristiche per assurgere a norma di riferimento.	Il *Technical Advice* contiene precisazioni in merito alla figura di *manufacturer de fac*to in risposta alla richiesta di *Advice* della Commissione Europea che, tra l'altro, ha espressamente chiesto ad EIOPA di identificare i casi in cui gli intermediari siano qualificabili come tali e di stabilire il livello di responsabilità dei soggetti coinvolti. In tale ottica, si è ritenuto di fornire, nella lettera al mercato, elementi utili per qualificare un distributore come

						manufacturer de facto.
37	**AIBA**	**Lettera**	**14**		La scelta di anticipare non già il contenuto delle linee guida EIOPA bensì il suggerimento tecnico che EIOPA sottopone alla valutazione della Commissione, presuppone il rischio di introdurre criteri potenzialmente rivedibili nel breve termine con oneri organizzativi a carico di compagnie e intermediari. In ogni caso, si chiede di esplicitare il fondamento giuridico della previsione sull'accordo di collaborazione tra impresa di assicurazione e produttore de facto ed i contenuti dell'accordo. Si chiede altresì di precisare se l'accordo può rimettere le diverse fasi che contraddistinguono la procedura POG alla libera negoziazione tra i soggetti interessati, o se la compagnia dovrà comunque procedere autonomamente a definire il POG per prodotti disegnati da distributori anche con riferimento agli adempimenti di monitoraggio e revisione dei suddetti prodotti. --- Requisiti di proporzionalità: la circostanza che EIOPA non abbia ritenuto di diversificare la regolamentazione in materia di POG tra differenti prodotti, non esime l'Autorità nazionale dal prevedere alcune mitigazioni nella struttura del POG per prodotti che hanno minore impatto di comprensione e rischiosità. Si esprimono forti dubbi, ad es., sull'applicazione dell'intera procedura POG alle coperture assicurative di r.c. auto obbligatoria e, in generale, sulle coperture obbligatorie. Si invita pertanto l'Autorità a valutare l'opportunità di inserire una proporzionalità oggettiva per garanzie assicurative, peraltro espressamente richiamata nel Technical Advice di EIOPA (par. 15, 42 e ss), escludendo dalle regole POG le coperture obbligatorie (ad esempio le garanzie r.c.auto e rc professionali). --- Sul fronte della proporzionalità soggettiva, si continua a manifestare perplessità sulla scelta operata dall'Autorità che prende come riferimento il numero dei collaboratori di primo e secondo livello. Nel	La previsione dell'accordo di collaborazione tra impresa e *manufacturer de facto* è finalizzata a definire le procedure attraverso cui le parti si accordano per la definizione del mercato *target*, fermo restando che entrambi i soggetti rimangono responsabili per la *compliance* con le norme POG per il produttore previste dall'art. 25 della Direttiva IDD. --- **L'osservazione non è accolta.** In merito all'opportunità di inserire una proporzionalità oggettiva per prodotto, si rinvia a quanto già rappresentato al punto **n. 10 Studio Legale D'Argenio Polizzi.** Quanto alle coperture obbligatorie si rinvia al punto **n. 13 EUI Limited.** --- **Vedi n. 15 EUI Limited**

					caso della POG, questo numero è identificato in 30 soggetti. Al riguardo si conferma quanto già espresso a commento della pubblica consultazione della regolamentazione in materia di gestione dei reclami, circa il fatto che la complessità organizzativa non è misurabile attraverso la numerosità dei collaboratori iscritti alla sezione E del RUI e risulta oltremodo paradossale che la connotazione di complessità sia differente in funzione della specifica regolamentazione da applicare. Il numero di dipendenti e collaboratori iscritti alla sezione E del RUI rappresenta - a nostro giudizio - un parametro poco significativo e peraltro parziale, tenuto conto che non vengono conteggiate le unità lavorative non destinate all'attività di intermediazione ovvero i dipendenti che svolgono attività di intermediazione esclusivamente all'interno dei locali della società. Tale parametro arriverebbe, pertanto, ad escludere una società di brokeraggio fortemente strutturata che, ad esempio, svolga attività esclusivamente on line avendo solo personale interno dunque senza rete di collaboratori; tale parametro inoltre potrebbe escludere strutture aziendali che, per scelta organizzativa, non hanno reti di collaboratori, ma si avvalgono di un alto numero di broker iscritti quali responsabili dell'attività di intermediazione. I parametri più significativi sono a nostro giudizio rappresentati dal fatturato specifico (ricavabile dal bilancio depositato presso la camera di commercio). Peraltro, è intuitiva la considerazione che maggiori volumi di affari impongono processi organizzativi e di controllo maggiormente accurati per garantire continuità di prestazioni, uniformità di comportamento aziendale, riduzione di rischi reputazionali e sistemici. La circostanza di scegliere quale parametro discriminante un dato esogeno e dunque non in possesso di codesta Autorità non rappresenta un limite o una criticità, tenuto conto dei poteri di verifica in capo all'Autorità di Vigilanza e alla possibilità di strutturare reporting che consentano una immediata fruizione del dato. Con particolare riferimento ai dati di bilancio, si segnala l'opportunità fornita da alcuni software in grado di selezionare i bilanci o singole voci di bilancio di tutte le società filtrate sulla base dei codici ATECO. Assumendo quale parametro di riferimento il fatturato specifico nella misura, ad esempio, di 5 milioni di euro, verrebbero ricomprese nella	

					categoria di grande broker le Aziende più strutturate circa 30 realtà) che rappresentano, peraltro, l'80% del fatturato complessivo del mercato. Sul fronte della proporzionalità soggettiva, si continua a manifestare perplessità sulla scelta operata dall'Autorità che si basa sul numero dei collaboratori di primo e secondo livello, e si invita a prediligere parametri maggiormente significativi quali ad esempio il fatturato specifico**.**	
N. commento	**Commentatore**	**Allegato 1**	**Par.**	**Sotto par.**	**Contenuto**	**Risoluzione IVASS**
38	**AIBA**	**Allegato 1**			Sulla base delle osservazioni sopra riportate si evidenzia l'inopportunità di anticipare ai produttori gli orientamenti Eiopa in materia di POG che individuano adempimenti e procedure ancora indeterminate dalla normativa di riferimento.	**Vedi n.1 ABI**
39	**EUI Limited**	**Allegato 1**	**1**	**2**	Cosa si intende per Presidi Adeguati e misure Adeguate? Si suggerisce di fornire un elenco, sebbene non esaustivo, in modo da garantire una omogeneità di strumenti nel mercato di riferimento. Cosa viene inteso Pregiudizievole nei confronti dei clienti? Sebbene sia facile fare delle ipotesi in ambito di prodotti a contenuto finanziario non è ugualmente semplice la definizione di pregiudizio per i prodotti a maggior contenuto puramente assicurativo. Si suggerisce di fornire un elenco sebbene non esaustivo di esempi	**L'osservazione non è accolta.** L'esperienza maturata sul campo dagli operatori del settore e la sensibilità acquisita sotto il profilo della *customer care* anche attraverso l'esame dei reclami dei consumatori deve guidare le imprese nella individuazione dei presìdi da adottare. Il confronto con le associazioni di categoria potrà favorire omogeneità di strumenti.
40	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**1**	**2**	Si chiede cosa si intenda per "misure adeguate nel caso di prodotti suscettibili di arrecare pregiudizio ai clienti". Il riferimento è inteso a richiedere maggiori presidi laddove il prodotto abbia le caratteristiche dell'investimento e possa dunque arrecare un danno patrimoniale al cliente, ovvero alle misure di cui al paragrafo 6 sotto paragrafo 22. Si chiede di tenere in considerazione le indicazioni contenute nel Technical Advice ai paragrafi 69 e seguenti.	Si precisa che il riferimento è generale a tutti i prodotti commerializzati e non limitato ai prodotti di investimento. Ciò posto non vi è dubbio che i prodotti maggiormente esposti ad arrecare pregiudizio ai clienti nel tempo sono quelli di lunga durata e in particolare i prodotti vita di investimento e su questi ci si dovrà concentrare maggiormente.

41	**ANIA**	**Allegato 1**	**1**	**4**	1. Si chiede di riformulare il paragrafo 4 in coerenza con il paragrafo 34 (pag. 16), dell'analisi del Technical Advice EIOPA, aggiungendo la seguente modifica dopo la parola "sovrapposizione": "fermo restando l'obbligo in capo al manufacturer de facto di attenersi alla policy di governo e controllo del prodotto definita dall'impresa".	**L'osservazione non è accolta.** Al riguardo si veda il punto **n. 37 AIBA** quanto al fatto che entrambi i soggetti rimangono indipendentemente responsabili per la *compliance* con le norme POG previste dall'art. 25 della Direttiva per il produttore.
42	**PwC**	**Allegato 1**	**1**	**4**	Il testo attuale del Documento di consultazione recita: "Nel caso in cui l'intermediario assicurativo operi come *manufacturer de facto*, l'intermediario e l'impresa di assicurazione che emette il prodotto definiscono la loro collaborazione e i loro rispettivi ruoli in un accordo per evitare che vi siano incoerenze e sovrapposizioni. Resta fermo che l'impresa rimane pienamente responsabile verso il cliente quanto alla copertura fornita". Si richiede di chiarire se l'impresa di assicurazione e l'intermediario, operante come manufacturer de facto, possono stabilire liberamente i termini dell'accordo che regola i loro rispettivi obblighi e responsabilità in materia di POG.	Si precisa che i termini dell'accordo sono rimessi alla volontà delle parti. **L'osservazione non richiede modifiche al testo.**
43	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**1**	**4**	In presenza di un intermediario manufacturer de facto, si suggerisce (in aderenza al principio di proporzionalità) che la compagnia possa svolgere una procedura semplificata di valutazione del prodotto, che tenga conto delle risultanze delle valutazioni già compiute dall'intermediario produttore. --- Si ritiene che, date le caratteristiche di indipendenza, il broker vada escluso dall'ambito di applicazione di questo sotto-paragrafo.	**L'osservazione non è accolta.** Fermo restando che l'impresa e il *manufacturer de facto* rimangono indipendentemente responsabili della *compliance* con le norme POG previste per il produttore, l'aspetto in questione potrà essere regolato nell'accordo tra le parti. --- **Vedi n. 20 ANAPA.**
44	**ANIA**	**Allegato 1**			1. Rileviamo che la previsione di cui all'allegato 2, paragrafo 1, paragrafo 1, delle indicazioni applicabili ai distributori (e segnatamente "… le imprese che distribuiscono direttamente prodotti assicurativi … elaborano e adottano una policy che individui misure attinenti alla distribuzione dei prodotti idonea a …") risulta in contrasto con la	Si precisa che mentre le indicazioni contenute nell'allegato 1 sono riferite "ai produttori che realizzano prodotti assicurativi da vendere ai clienti", le indicazioni dell'allegato 2 sono invece riferite ai "distributori di prodotti assicurativi

			1	**5**	previsione di cui all'allegato 1, paragrafo 1, paragrafo 5, delle indicazioni applicabili ai produttori (e segnatamente "L'impresa che distribuisce direttamente i prodotti che ha ideato dovrà rispettare esclusivamente i presidi in materia di governo e controllo del prodotto applicabili ai produttori"). Chiediamo conferma che prevalga quest'ultima previsione.	non realizzati in proprio", incluse le imprese di assicurazione che vendono direttamente prodotti realizzati da altri. Per maggiore chiarezza si provvede comunque ad integrare il paragrafo 1, punto 5 dell'Allegato 1 e il paragrafo 1, punto 1 dell'Allegato 2, precisando, rispettivamente, che le imprese che vendono direttamente i propri prodotti sono tenute esclusivamente al rispetto dei presìdi POG diretti al produttore e che l'impresa che vende prodotti non realizzati in proprio è soggetta esclusivamente al rispetto dei presìdi POG diretti al distributore.
45	**ANIA**	**Allegato 1**	**2**	**6**	1. Si prevede uno specifico ruolo dell'organo amministrativo nell'adozione delle misure in materia di governo e controllo del prodotto e delle relative modifiche (policy). Si ritiene che tale ruolo dell'organo amministrativo, ai fini dell'approvazione della policy e delle relative modifiche, non debba intendersi esteso anche all'approvazione del singolo prodotto e/o delle sue sostanziali modifiche. Si richiede una conferma in tal senso e di riformulare il paragrafo 6 in coerenza con il paragrafo 1.5 del *Technical Advice* EIOPA – Ruolo del management: 1.5 "L'organo amministrativo, direttivo o di vigilanza del produttore o la struttura equivalente responsabile della realizzazione dei prodotti assicurativi dovrebbe approvare le disposizioni in materia di governo e controllo del prodotto e assumere la responsabilità ultima della loro elaborazione, attuazione, successiva revisione e continua rispondenza alle misure in materia di governo e controllo del prodotto". --- 2. In relazione alla "struttura equivalente" a cui potrebbe essere demandata l'approvazione della policy, non è chiaro perché tale alternativa non sia indicata per i produttori (malgrado il citato	**L'osservazione non è accolta.** Si conferma che il ruolo dell'organo amministrativo è quello di definire e approvare le misure di carattere generale in materia di governo e controllo dei prodotti che l'impresa commercializza, non anche il singolo prodotto. Pertanto non è necessario modificare il paragrafo in questione. --- **L'osservazione è accolta.** Il punto viene integrato in tal senso.

					paragrafo 1.5 del Technical Advice EIOPA lo faccia espressamente), i quali ben possono avere al loro interno strutture equivalenti deputate a sovrintendere alla distribuzione dei prodotti assicurativi. Al riguardo, si rinvia alla formulazione appena proposta al precedente paragrafo 1.	
46	**Studio Legale D'Argenio Polizzi**	**Allegato 1**	**2**	**7**	In relazione alla garanzia da parte dei produttori che il personale preposto all'ideazione dei prodotti possegga competenze ed esperienza necessarie per comprendere le caratteristiche dei prodotti medesimi e le esigenze del *target market* a cui questi ultimi sono riferiti, pare utile comprendere quali misure dovranno essere adottate in questo senso. Ci si chiede se il personale sarà tenuto a partecipare a corsi di formazione specifici o se saranno considerate sufficienti forme di autovalutazione del produttore circa la competenza ed esperienza dei propri dipendenti.	Fermo restando che i produttori dovrebbero garantire che il personale preposto all'ideazione dei prodotti possegga competenze ed esperienze adeguate, l'organizzazione di corsi professionali è rimessa alla valutazione delle imprese, come richiamato nel paragrafo 56 del *Technical Advice* di EIOPA.
47	**ASSIMOCO**	**Allegato 1**	**2**	**8**	Si chiede se il principio di responsabilità posto in capo unicamente al produttore, previsto nel presente sotto paragrafo, sia da ritenere applicabile anche nel caso in cui, all'interno di un prodotto ideato e distribuito da un'impresa di assicurazione, tramite intermediari, siano presenti una o più garanzie che in realtà costituiscono dei prodotti specifici realizzati integralmente da un'altra impresa di assicurazione, quali ad esempio le garanzie tutela legale e assistenza, presenti, come garanzie accessorie, in diversi prodotti o, se invece, in tal caso, la responsabilità debba essere suddivisa tra i due produttori per i rispettivi prodotti, ed, eventualmente, debba essere definita la collaborazione tra i due produttori in maniera analoga a quanto previsto dal paragrafo 1, sotto paragrafo 4, dell'Allegato 1 per il caso dell'intermediario operante come produttore. Tale ultimo orientamento sembrerebbe essere suggerito da Eiopa nel capitolo 3, paragrafo 24, del *Technical Advice* del 01 febbraio 2017 in cui l'Autorithy Comunitaria sostanzialmente ritiene applicabili i criteri che identificano l'intermediario come produttore anche nel caso di "prodotti combinati" che includano coperture di alcuni rischi offerti da imprese di assicurazione diverse.	Si concorda con la seconda interpretazione, peraltro in linea con quanto chiarito al riguardo dal *Technical Advice.*

48	**Pwc**	**Allegato 1**	**2**	**8**	Si chiede se sia corretto considerare il paragrafo in oggetto applicabile solo al caso in cui la fase di *design* dei prodotti sia esternalizzata.	Si conferma che il produttore rimane sempre l'unico soggetto responsabile della *compliance* con le misure POG.
49	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**2**	**8**	Si richiede di precisare se per terzo si intenda unicamente il professionista esterno incaricato della progettazione del prodotto, ovvero anche ulteriori soggetti, quali ad esempio il riassicuratore che utilizzi la compagnia quale fronter sui propri programmi, un co-assicuratore delegatario. In questi ultimi casi, si suggerisce di prevedere una procedura semplificata di valutazione del prodotto, che tenga conto delle risultanze delle valutazioni già compiute dall'assicuratore delegatario/riassicuratore.	Si conferma che per "terzo" si intende qualsiasi soggetto esterno incaricato della progettazione del prodotto.
50	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**3**	**10**	Si chiede di confermare la correttezza dell'interpretazione secondo cui la variazione delle condizioni di mercato (ad es. degli attivi *sottostanti)* non sia un fattore esterno di cambiamento da tenere in considerazione ai fini della revisione delle misure in materia di governo e controllo del prodotto (rilevando al più ai fini delle misure di cui al paragrafo 6 sotto-paragrafo 22).	Si precisa che la variazione delle condizioni di mercato, se perdura nel tempo, potrebbe determinare una variazione del *target market* tale da richiedere una revisione *ad hoc* delle misure in materia di governo e controllo del prodotto.
51	**ANIA**	**Allegato 1**	**4**	**11**	1. Nelle prassi di mercato esistono tipologie di prodotti c.d. "*multirischio"* che, per modularità e complessità, possono essere variamente configurati, rispondendo a bisogni diversificati dei consumatori. In tali casi, potrebbe risultare problematico definire un unico segmento di clientela come *target market*, perché quest'ultimo è suscettibile di modificarsi a seconda delle diverse configurazioni del prodotto. Si chiede pertanto conferma all'Istituto che in questi casi il target market comprenda i diversi segmenti di clientela individuati nella fase di progettazione del prodotto.	**L'osservazione non è accolta.** Posto che il *target market* di un prodotto dovrebbe essere individuato con riferimento al prodotto nella sua interezza, nel caso specifico il produttore individuerà il *target market* generale a cui il prodotto è rivolto, declinando anche, al suo interno, i target di clientela a cui le diverse opzioni del prodotto sono destinate.
52	**PwC**	**Allegato 1**	**4**	**11**	Si suggerisce di sostituire "…garantendo che tutti i rischi specificamente attinenti a tale mercato…" con "…garantendo che i rischi rilevanti specificamente attinenti a tale mercato…"; si evidenzia, infatti, che l'articolo 25, terzo comma, della Direttiva (UE) 2016/97 ("IDD") specifica: "…ensure that all relevant risks to such identified	**L'osservazione non è accolta.** La dizione utilizzata è conforme alla traduzione del testo ufficiale dell'articolo 25 della Direttiva, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea.

					target market are assessed…"	
53	**Studio Legale D'Argenio Polizzi**	**Allegato 1**	**4**	**11**	Nel prevedere che i produttori debbano adottare misure ragionevoli per assicurare che il prodotto assicurativo sia distribuito presso il mercato di riferimento individuato (*target market*), la direttiva IDD introduce un vero e proprio obbligo di controllo per le Compagnie nei confronti dei distributori oltre a poteri di intervento laddove questi ultimi non rispettino le disposizioni in materia di POG di volta in volta adottate dalla Compagnia. Tale obbligo di controllo e intervento sembrerebbe tuttavia di non facile coordinamento con le previsioni di cui all'art. 22, comma 10, in relazione alla libera collaborazione fra intermediari, posto che la Compagnia – che nell'ambito della direttiva IDD dovrà controllare l'intera rete non ha, né dovrebbe avere ai sensi della normativa domestica sopra richiamata, rapporto diretto con l'Intermediario terzo (rispetto all'Intermediario che riceve mandato diretto dalla Compagnia o che ha un accordo diretto con quest'ultima).	I presìdi POG individuati dal produttore dovrebbero essere osservati anche nell'ambito dei rapporti di libera collaborazione c.d. "orizzontale" tra intermediari di primo livello. Sarà cura dell'intermediario che ha il rapporto diretto con l'impresa di veicolare all'intermediario "collaboratore" le previsioni relative alla vendita dello specifico prodotto distribuito.
54	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**4**	**11**	Si prega di chiarire se la strategia distributiva debba essere limitata al solo target di clientela, o se debba anche riguardare i canali distributivi da utilizzare in relazione alla vendita ed i connessi incentivi.	La strategia distributiva del produttore, oltre a identificare il target market e a individuare le caratteristiche salienti dei prodotti dovrebbe altresì specificare i canali attraverso i quali lo stesso è venduto trattandosi di requisito essenziale della distribuzione stessa. Al riguardo, come precisato nell'allegato 1, par. 4, punto 14 della lettera al mercato, i produttori dovrebbero, per ciascun prodotto, identificare il canale di distribuzione adeguato, tenuto conto delle caratteristiche sia del mercato di riferimento che del prodotto stesso. **Vedi anche n. 61 ANIA**
55	**PwC**				Si chiede se sia corretto considerare i paragrafi in oggetto applicabili ai prodotti disegnati ex novo o sostanzialmente modificati prima della	**Vedi n. 5 ANIA**

		Allegato 1	**4**	**11 e 12**	data di entrata in vigore delle disposizioni di recepimento e ancora in commercio dopo tale data?	
56	**ANIA**	**Allegato 1**	**4**	**12**	Ai sensi del paragrafo 4, paragrafo 12, i produttori, nell'ambito delle misure in materia di governo e controllo del prodotto, devono stabilire le iniziative da porre in essere per controllare che i distributori di cui si avvalgono "operino in conformità alle disposizioni in materia di POG e collochino correttamente i prodotti presso il mercato di riferimento individuato". Si chiede all'Istituto di circostanziare in modo più efficace questo dovere, escludendo che le iniziative debbano riguardare il controllo dell'applicazione delle regole in tema di POG direttamente ed esclusivamente gravanti sui distributori e comunque chiarendo che i produttori non sono gli unici responsabili dell'applicazione, e in genere del rispetto, della nuova disciplina.	**L'osservazione non richiede modifiche al testo.** Il compito dei produttori di verificare l'operato della propria rete distributiva è in linea con quanto già previsto dall'art. 40 del Regolamento ISVAP n. 5/2006 che impone alle imprese di verificare, tra l'altro, l'osservanza delle regole generali di comportamento da parte della propria rete distributiva. Ciò anche a tutela del rischio reputazionale dello stesso produttore. Le modalità di svolgimento del controllo in questione rientrano nella libera determinazione del produttore che, in generale, non potrà in ogni caso esimersi dal dovere di verificare che i prodotti siano correttamente collocati e di intervenire in caso di eventuale inosservanza delle disposizioni in materia di POG da parte del distributore. Resta in ogni caso ferma la responsabilità di quest'ultimo nel caso di inosservanza delle disposizioni in materia di POG.
57	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**				Nell'ipotesi di prodotti relativi a coperture obbligatorie (quali RCA e coperture ex Legge 180/1950 o coperture di responsabilità professionale, ad esempio), non si comprende come il produttore possa individuare il mercato di riferimento, trattandosi di coperture che necessariamente devono riguardare tutti i soggetti rispetto ai quali tali coperture sono obbligatorie. Si suggerisce di chiarire che in tali casi la policy in materia di governo e controllo del prodotto possa	**Vedi n. 13 EUI Limited**

		Allegato 1	**4**	**12**	esclusivamente fare riferimento al carattere obbligatorio della copertura e ai soggetti che ad essa sono tenuti. --- Considerata l'indipendenza di tale intermediario, si suggerisce di escludere i broker dalla previsione dell'ultimo alinea di questo sotto paragrafo. Analoga eccezione dovrebbe essere prevista rispetto agli intermediari comunitari che agiscano quali consulenti dell'assicurato, similmente ad un broker assicurativo italiano.	--- **L'osservazione non è accolta.** Tuttavia, per maggiore chiarezza il periodo in commento viene integrato al fine di precisare che le modalità di verifica dell'operato della rete distributiva e le eventuali misure correttive terranno conto della natura del rapporto tra produttore e distributore.
58	**ANIA**	**Allegato 1**	**4**	**13**	Con riferimento alla previsione in base alla quale "i produttori identificano anche i gruppi di clienti per i quali il prodotto risulti non compatibile", riterremmo opportuno chiedere di uniformare tale previsione, a quanto previsto al paragrafo 1.15 del Technical Advice EIOPA, prevedendo l'individuazione di gruppi di clienti per i quali il prodotto non risulti compatibile, solo nel caso in cui tale adempimento sia ritenuto rilevante in un'ottica di tutela del consumatore. Pertanto, si chiede di modificare la previsione di cui all'Allegato 1, Paragrafo 4, paragrafo 13, inserendo dopo l'espressione "non compatibile", la frase "se rilevante dal paragrafo di vista della protezione dei consumatori".	**Vedi n. 29 UNIPOLSAI**
59	**UNIPOLSAI**	**Allegato 1**	**4**	**13**	Si rimanda alle osservazioni già espresse in nota al paragrafo 2, sotto paragrafo 12 della Lettera. Si propone la seguente formulazione: "*I produttori progettano e commercializzano unicamente prodotti calibrati sugli interessi, obiettivi e caratteristiche del mercato di riferimento identificato. I produttori, laddove ciò risulti rilevante in riferimento alla protezione del consumatore, identificano anche i gruppi di clienti per i quali il prodotto risulti generalmente non compatibile*".	**Vedi n. 29 UNIPOLSAI**
60	**ANAPA**	**Allegato 1**	**4**	**14**	Si suggerisce di disporre che il produttore, all'esito delle analisi compiute secondo la disciplina del POG, riassuma i risultati delle valutazioni in un documento sintetico oggetto di una comunicazione privilegiata con il distributore.	**Proposta non accolta**. Al riguardo la Direttiva richiede che i distributori adottino 'opportune' disposizioni per ottenere le informazioni necessarie sui prodotti. Le modalità di scambio delle

						informazioni tra distributori e produttori sono rimesse all'accordo tra le parti.
61	**ANIA**	**Allegato 1**	**4**	**14**	La previsione dell'allegato 1, paragrafo 4, paragrafo 14, identifica una serie di adempimenti in capo ai produttori tra i quali la fornitura ai distributori di tutte le informazioni ritenute rilevanti per il prodotto da distribuire sul mercato di riferimento: caratteristiche, rischi, costi, processo di approvazione, mercato di riferimento e strategia distributiva. Con particolare riferimento a quest'ultima, riteniamo che la sua previsione possa essere di per sé equivocabile in quanto che, se per "strategia distributiva" si dovesse intendere la complessiva strategia commerciale del produttore, questa non sarebbe di per sé rilevante per il distributore, ma rappresenterebbe un elemento altamente sensibile della politica commerciale del produttore stesso. Cosa diversa sarebbe attribuire al termine "strategia distributiva" un collegamento diretto ed esclusivo con il collocamento da parte del distributore di uno specifico prodotto. Riteniamo pertanto necessario un chiarimento interpretativo in merito al significato da attribuire al termine "strategia distributiva".	Si chiarisce che la strategia distributiva che il produttore dovrebbe comunicare al distributore nell'ambito del set delle informazioni da trasferirgli riguarda l'ambito strettamente distributivo riferito al corretto collocamento del prodotto al mercato di riferimento individuato e non attiene alle scelte politiche e commerciali del produttore che esulano dall'aspetto strettamente legato ai presìdi POG e che rimangono nell'area riservata del produttore stesso. **Vedi anche n. 54 Studio Legale Norton Rose Fulbright**
62	**EUI Limited**	**Allegato 1**	**4**	**14**	I produttori devono informare i distributori di ogni circostanza che possa causare un conflitto di interesse con il cliente: come si fa a garantire che si è pensato ad ogni circostanza? Non sarebbe più opportuno prevedere l'obbligo di individuare le macro casistiche ricordando poi i doveri di correttezza, trasparenza e buona fede di tutti gli operatori sul mercato?	Posto che i doveri di correttezza, trasparenza e buona fede di tutti gli operatori del mercato sono fatti salvi in quanto espressivi di un principio normativo generale che va oltre il tema degli obblighi imposti dalla disciplina POG, l'individuazione delle casistiche che possono dar luogo a potenziali conflitti di interesse è rimessa alla responsabilità del produttore. L'individuazione di tali casistiche può avvenire sulla base dell'esperienza maturata sul campo e della sensibilità acquisita sotto il profilo della *customer care* (anche attraverso l'esame dei reclami dei consumatori).

63	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**4**	**14**	Si consiglia di utilizzare il plurale, in quanto i canali adeguati potrebbero essere molteplici per il medesimo prodotto. --- Tra le informazioni da fornire al distributore, si suggerisce che le circostanze che possano causare un conflitto d'interessi a danno del cliente, siano unicamente quelle conosciute dall'assicuratore (il catalogo sarà dunque concreto e non astratto, volto a comprendere anche le circostanze che dovrebbero essere investigate dal distributore in base alla propria situazione). --- Si prega di confermare che l'assicuratore possa omettere di fornire le informazioni relative alla strategia distributiva (es. incentivi per alcuni canali) dallo stesso ritenute confidenziali.	**La proposta è accolta.** L'Allegato 1 alla lettera viene conseguentemente modificato. --- **Vedi n. 62 EUI Limited** --- **Vedi n. 61 ANIA**
64	**EUI Limited**	**Allegato 1**	**5**	**15**	Viene sancito l'obbligo di fare i test in caso di modifiche sostanziali che incidano sulle garanzie offerte: ma cos'è una modifica sostanziale? La modifica di una franchigia o di un massimale o del valore assicurato sono modifiche che incidono sulle garanzie offerte? Se si quando queste modifiche diventano sostanziali? Se le modifiche riguardano una estensione di coperture si rientra nelle modifiche sostanziali?	**Vedi n. 3 AIBA**
65	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**5**	**15**	Con riferimento ai prodotti finanziari, si chiede conferma che le analisi di scenario vadano limitate ai soli scenari che vengono presi in considerazione dalla compagnia ai fini dell'informativa fornita a cliente in conformità alla normativa vigente. Si evidenzia peraltro come, nei prodotti finanziari, uno scenario che simuli un andamento negativo dei mercati rilevanti è di difficile implementazione (considerato che l'effetto sul prodotto varia a seconda delle scelte operate dal cliente in merito alle strategie di investimento), nonché di dubbia utilità: il trasferimento del rischio di investimento sul cliente (pur in presenza di un rischio demografico assunto dall'impresa) è difatti intrinseco in questo tipo di prodotto e la tutela del cliente passa attraverso un'informativa rafforzata, il collocamento a clienti rispetto ai quali il prodotto risulti adeguato e l'eventuale implementazione di misure volte	Le analisi di scenario, da effettuarsi prima dell'immissione del prodotto sul mercato dovrebbero rispondere agli interessi e agli obiettivi del *target market* individuato. Le verifiche potranno essere condotte secondo un metodo qualitativo e, se del caso, quantitativo in funzione della tipologia e della natura del prodotto nonché del grado di rischio a carico del cliente. La gamma di scenari da prendere in considerazione sarà proporzionata alla complessità del prodotto, alla sua rischiosità e al peso di fattori esterni sulla *performance* attesa del prodotto. Ciò

					a mitigare i pregiudizi a carico del cliente stesso.	premesso gli scenari dovrebbero essere scelti in modo tale da testare se, al loro verificarsi, gli obiettivi di investimento del *target market* individuato siano rispettati nel tempo. A seconda del tipo di prodotto non può affermarsi a priori che non sia utile testare uno scenario negativo. Al contrario tale test può essere opportuno, ad esempio, per provare che, anche in presenza di scenari negativi, l'eventuale perdita derivante dall'investimento rientri in soglie di sostenibilità definite a livello di target di clientela.
66	**UNIPOLSAI**	**Allegato 1**	**5**	**15**	Viene richiesto che prima dell'immissione sul mercato di un prodotto, i produttori eseguano adeguati test mirati a valutare "*se il prodotto continui a rispondere, nel corso della sua vita intera, agli interessi ed agli obiettivi del target market individuato*". La stessa EIOPA, tuttavia, nei *Technical Advice*, al paragrafo 17 (Product Testing), ultimo alinea, precisa che: "*The product testing shall assess if the product is in line with the objectives for the target market over the lifetime of the product".* Conformemente a quanto previsto a livello europeo, si chiede pertanto di espungere dal paragrafo 5, sotto-paragrafo 15, l'inciso "*agli interessi e*" e mantenere ad unico riferimento dei test sui prodotti "*gli obiettivi del target market di riferimento*".	**La proposta non è accolta.** L'effettuazione del test sul prodotto è finalizzata a garantire che lo stesso risponda agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del mercato di riferimento, come peraltro richiamato nel successivo sotto paragrafo 18 del *Technical Advice*.
67	**EUI Limited**	**Allegato 1**	**5**	**16**	Utilizzando un approccio pragmatico cosa si intende per test qualitativo e quantitativo?	Non si comprende il quesito trattandosi di concetti di carattere generale.
68	**EUI Limited**	**Allegato 1**	**5**	**17**	Come si testa un prodotto per valutarne la rispondenza agli interessi dei clienti senza immetterlo sul mercato? Quali key performance indicator vanno considerati nella valutazione?	L'individuazione delle modalità per effettuare i test è rimessa alla responsabilità del produttore che li effettuerà sulla base dell'esperienza maturata sul campo e della sensibilità acquisita sotto il profilo della *customer care* (anche attraverso l'esame dei reclami dei

						consumatori).
69	**American Chamber**	**Allegato 1**	**5**	**Dopo il sotto paragrafo 17**	Si ritiene che la distribuzione sia resa più lineare qualora vi sia un'esplicitazione degli indicatori di complessità/rischiosità del prodotto, che tengano conto anche del test sui prodotti prima della loro commercializzazione. Affinché tale esplicitazione sia fatta sulla base di un'effettiva e attenta considerazione di tutti le componenti del prodotto stesso, si ritiene che tali indicatori debbano essere forniti in modo lineare direttamente da parte dei produttori medesimi, con contrassegno ab origine, e che non debbano essere a cura del distributore, salvo che con un contributo meramente complementare al processo valutativo del produttore. La lettera potrebbe contenere un paragrafo esplicito con un invito, ma non un obbligo vincolante, all'inserimento di tale contrassegno ab origine. L'invito dovrebbe essere rivolto ai produttori e solo in via accessoria, complementare e per quanto di limitata competenza, anche ai distributori del prodotto assicurativo, ad es. per mantenere coerenza di presentazione dei prodotti distribuiti dal distributore stesso. Gli indicatori di complessità, parte del contrassegno, dovrebbero essere semplici, lineari e di immediata comprensione (ad es. con l'inserimento di una scala da A ad una certa lettera, ove tali lettere indichino rispettivamente estrema linearità – per – ad es. - un prodotto monetario e massima complessità – per un prodotto alternativo strutturato, e con indicazione del sottostante). Le categorie intermedie rappresenterebbero tipologie intermedie di complessità. La descrizione di ciascuna tipologia non dovrebbe superare ad es. le 50 parole. Per completezza, la rappresentazione grafica della performance storica del sottostante – ad es. per gli ultimi 3/5 anni – sarebbe, inoltre, preferibile.	**La proposta non è accolta.** Non si rinvengono riferimenti nella normativa comunitaria alle modalità con cui definire indicatori di complessità o rischiosità del prodotto. La loro individuazione rientra nella discrezionalità del produttore. Le modalità di scambio tra distributori e produttori delle informazioni sono rimesse all'accordo tra le parti. Pertanto, ove necessario, il distributore potrà richiedere al produttore di fornirgli indicatori che gli siano congeniali.
70	**ACB Broker**	**Allegato 1**	**5 6**	**15 19 20 21 22**	Le Linee Guida prescrivono di porre in essere processi di *product testing* e di monitoraggio dei prodotti prima della loro immissione nel mercato e durante tutta la vita del prodotto. Senonchè non si comprende bene in che modo tali verifiche debbano essere poste in	**La proposta non è accolta**. Al riguardo si chiarisce che la definizione dei test da effettuare prima dell'immissione di un prodotto sul mercato e i successivi monitoraggi sono lasciati alla libera scelta

					essere, né è marcata la differenza tra tali tipi di controlli nel ramo vita rispetto a quelli nei rami danni (per quanto riguarda gli IBIPs, ad esempio, l'andamento non sempre positivo dei trend finanziari è connaturato al prodotto). Per questi motivi sarebbe auspicabile un chiarimento sul paragrafo.	del produttore, a seconda della tipologia e complessità del prodotto, e sono rimessi alla sensibilità dello stesso tenuto conto del principio di proporzionalità. **Si veda anche n. 65 Studio Legale Norton Rose Fulbright**.
71	**UNIPOLSAI**	**Allegato 1**	**6**		In riferimento all'onere del monitoraggio del prodotto si propongono alcune osservazioni relative ai prodotti interessati da tale adempimento, rispetto all'entrata in vigore dell'emananda normativa. La Relazione accompagnatoria della lettera posta in consultazione, paragrafo 5 (Analisi di impatto e scelte opzionali), paragrafo b) (Monitoraggio della rispondenza dei prodotti alle esigenze del mercato di riferimento), lascia aperti dubbi interpretativi, laddove si esprime come segue: "*E' stata preferita l'opzione di applicare le disposizioni sul monitoraggio ai prodotti che l'impresa ancora commercializza disegnati ex novo o sostanzialmente modificati a partire dalla data di entrata in vigore delle nuove disposizioni. Rimangono quindi esclusi dall'obbligo di monitoraggio i prodotti non più commercializzati i cui contratti risultino ancora nel portafoglio dell'impresa*". Dal tenore letterale del primo periodo si interpreta che restano esclusi dall'obbligo di monitoraggio anche i prodotti ancora commercializzati che non abbiano subito modifiche sostanziali a partire dalla data di entrata in vigore delle nuove disposizioni e non solo quelli ancora in portafoglio che non vengano più commercializzati. Si chiede conferma di tale interpretazione.	**Vedi n. 5 ANIA**
72	**PwC**	**Allegato 1**	**6**	**19**	Si richiede di esplicitare cosa si intende per "in linea con la normativa comunitaria di riferimento".	Il riferimento intendeva richiamare gli obblighi derivanti dalla Direttiva IDD in materia di monitoraggio in continuità con quanto richiamato al precedente paragrafo 18. Ai fini di semplificazione si è ritenuto comunque di eliminare l'inciso, tenuto conto che è scontato che tutti presìdi POG richiamati nella lettera e negli allegati derivano dalla normativa europea di riferimento.

73	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**6**	**19**	Si chiede di tenere conto delle indicazioni contenute ai paragrafi 69 e seguenti del *Technical Advice*.	**Vedi n. 40 Studio Legale Norton Rose Fulbright**
74	**EUI Limited**	**Allegato 1**	**6**	**20**	Quali indicatori è necessario misurare per valutare se un prodotto risponde alle esigenze assicurative della clientela?	**Vedi n. 69 American Chamber**
75	**PwC**	**Allegato 1**	**6**	**20**	Si chiede di chiarire quale sia il dies a quo dal quale sono applicabili gli obblighi di monitoraggio, per i prodotti presenti sul mercato ma non più in commercio.	**Vedi n. 5 ANIA**
76	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**6**	**20**	Con riferimento ai prodotti finanziari, il monitoraggio relativo alla rispondenza rispetto agli obiettivi di investimento va a nostro avviso svolto dal distributore, dal momento che il medesimo avrà la possibilità di aggiornare nel tempo il profilo di investimento del cliente.	**La proposta non è accolta.** Il monitoraggio è riferito ai "prodotti" e non ai singoli contratti. Inoltre è la stessa Direttiva IDD che pone l'obbligo di monitoraggio in capo ai produttori.
77	**PwC**	**Allegato 1**	**6**	**21**	Si richiede di esplicitare che cosa si intende per "…eventi di natura eccezionale distorsivi del mercato […] suscettibili di pregiudicare il cliente." --- Si chiede se sia corretto considerare l'eventuale pregiudizio arrecato dall'evento di natura eccezionale, correlato non al singolo cliente ma al target market di riferimento. --- Si richiede di chiarire se sia necessario ricostruire il target market, includendo il criterio delle "esigenze assicurative", anche per i prodotti presenti sul mercato ma non più in commercio, al fine di ottemperare agli obblighi in questione.	**Vedi n. 5 ANIA** --- Si chiarisce che, in via generale, l'impresa debba prepararsi ad effettuare il monitoraggio e la revisione dei prodotti considerando tali attività come strumento permanente di "*alert*" nei confronti del possibile insorgere di eventi cruciali che abbiano sostanziali effetti negativi sui prodotti in commercio e con riferimento al *target market*. --- Si precisa che se trattasi di un prodotto commercializzato prima del recepimento della Direttiva IDD non occorre ricostruire il target market nei termini richiesti dal POG (se il prodotto è stato commercializzato successivamente al recepimento della Direttiva IDD il *target market* sarà stato

						necessariamente definito). Ciò non esime le imprese dal valutare, nei casi particolari di vicende di mercato eccezionali, di intervenire sui singoli contratti e porre in essere un'azione di rimedio per la salvaguardia degli assicurati e a beneficio del proprio rischio reputazionale
78	**Studio Legale D'Argenio Polizzi**	**Allegato 1**	**6**	**21**	Nell'ambito dello Schema di lettera al mercato è previsto l'obbligo di monitoraggio e controllo sul prodotto anche in relazione ai prodotti presenti sul mercato ma non più in commercio, limitatamente ai casi in cui si verifichino eventi di natura eccezionale e distorsivi del mercato suscettibili di provocare pregiudizi nei confronti del cliente. L'interpretazione della Direttiva da parte delle Autorità europee sembra invece estendere l'obbligo di monitoraggio e intervento mediante le opportune misure correttive (c.d. Remedial action) a tutti i prodotti esistenti sul mercato, in relazione all'intero ciclo di vita dei medesimi (entire life cycle of the product) e ad ogni evento (non necessariamente di natura eccezionale) che possa inficiare le garanzie prestate nei confronti del cliente appartenente ad un determinato mercato di riferimento. A tal proposito, sembra utile approfondire: (i) quali siano gli eventi da cui deriverebbe l'obbligo di intervento della Compagnia e in quali termini ne debba essere considerata l'eccezionalità; (ii) quali siano le azioni e misure correttive che le Compagnie dovranno porre in essere per ridurre le (potenziali) conseguenze pregiudizievoli per i clienti in caso di variazione delle condizioni di mercato, con particolare riferimento ai prodotti presenti sul mercato ma non più distribuiti.	**Vedi n. 5 ANIA**
79	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 1**	**6**	**21**	Si chiede di limitare questa indicazione ai soli prodotti assicurati vita a contenuto finanziario.	**La proposta non è accolta.** Le disposizioni europee in materia di monitoraggio hanno valenza generale e non limitata a prodotti specifici. Naturalmente la conoscenza del proprio portafoglio e il principio di proporzionalità

						suggeriranno alle singole imprese su quali tipologie contrattuali porre uno specifico *focus*.
80	**PwC**	**Allegato 1**	**6**	**22**	Si richiede l'eliminazione del seguente testo: "…i produttori devono inoltre notificare immediatamente ai distributori e ai clienti interessati le misure correttive poste in essere.". Si evidenzia, infatti, che il testo definitivo del Technical Advice dell'EIOPA, pone il predetto obbligo di notifica delle misure correttive, solo laddove necessario al fine di evitare un pregiudizio ai clienti.	**La proposta è parzialmente accolta.** Il testo è integrato con l'inciso "*ove necessario*", in linea con quanto previsto dal *Technical Advice* .
81	**Studio Legale D'Argenio Polizzi**	**Allegato 1**	**6**	**22**	Si richiamano le considerazioni effettuate in relazione al paragrafo precedente (Allegato 1 / 6 - 21).	**Vedi n. 78 Studio Legale D'Argenio Polizzi**
82	**UNIPOLSAI**	**Allegato 1**	**6**	**22**	In riferimento alle misure correttive da intraprendere nel caso in cui il produttore ravvisi situazioni che possano cagionare detrimento al consumatore, si propone l'adozione della medesima formulazione proposta da EIOPA nei Technical Advice al paragrafo 23, Remedial Action, (pag. 29), con la conseguente modifica del sotto-paragrafo 22, par. 6, di IVASS: "*In tali casi i produttori valutano l'adozione di appropriate azioni correttive per mitigare le conseguenze pregiudizievoli per i clienti coinvolti ed evitare che il pregiudizio si possa verificare nuovamente*".	**La proposta non è accolta.** Si mantiene il testo preesistente, peraltro fedele al testo definitivo del *Techical Advice*, il quale sul punto è comunque rimasto immodificato rispetto alla versione precedente.
83	**PwC**	**Allegato 1**	**7**	**23**	Il testo proposto recita: "I produttori documentano tutte le misure adottate in materia di governo e controllo del prodotto". Si richiede di esplicitare cosa si intende per "tutte le misure".	Appare evidente che per "tutte le misure", di cui va conservata documentazione che ne comprovi l'adozione e ne illustri i criteri, si intende l'insieme delle iniziative adottate dai produttori per conformarsi alla disciplina POG (elaborazione delle procedure, revisione delle stesse, eventuale adozione di misure correttive, strategia distributiva, test condotti sui prodotti, monitoraggi ecc.). Per uniformità terminologica si è

						provveduto a sostituire il termine “misure” con il termine “presìdi”.
84	**PwC**	**Allegato 1**	**7**	**24**	Si chiede l’eliminazione dell’intero sotto paragrafo, a causa dell’impossibilità di conservare la documentazione relativa a prodotti particolarmente datati; si evidenzia, infatti, che gli obblighi di POG non erano in vigore al momento della commercializzazione di detti prodotti.	**La proposta non è accolta.** Le indicazioni concernenti la conservazione della documentazione relativa ai presìdi in materia di POG, riguardano i prodotti nuovi o sostanzialmente modificati a partire dal recepimento della Direttiva IDD. La suddetta documentazione dovrebbe essere conservata fintanto che restino in vigore nel portafoglio del produttore contratti afferenti ai prodotti oggetto dei presìdi in materia di POG.
N. commento	**Commentatore**	**Allegato 2**	**Par.**	**Sotto par.**	**Contenuto**	**Risoluzione IVASS**
85	**ASSOFIN**	**Allegato 2**	**1**		Si chiede di chiarire se (ed eventualmente per quali disposizioni) rientrino tra i destinatari della lettera al mercato anche gli intermediari assicurativi iscritti nell’elenco annesso alla lettera D del RUI.	**L’osservazione non è chiara**. Se riguarda gli intermediari iscritti nella sezione D del RUI, si conferma che le indicazioni sono riferite anche ad essi, come risulta in maniera esplicita del testo della lettera e dell’Allegato n. 2. Se invece il riferimento è agli intermediari iscritti nell’Elenco Annesso al RUI, in virtù del principio dell’*home country control*, costoro saranno tenuti a rispettare le disposizioni in materia di POG come elaborate dalla competente Autorità dello Stato d’origine. **Vedi anche n. 5 ANIA**

86	**ASSIMOCO**	**Allegato 2**	**1**	**1**	Si chiede di chiarire se la policy di cui al presente sotto paragrafo debba essere predisposta anche dalle imprese di assicurazione che distribuiscono direttamente prodotti assicurativi all'interno della stessa, in favore dei propri dipendenti o attraverso le c.d. "agenzie in economia".	Con riferimento all'adozione di una *policy* distributiva **vedi n. 15 EUI Limited** Più in generale con riferimento all'ambito di applicazione, si precisa che le agenzie c.d. interinali, in quanto iscritte al RUI, faranno riferimento ai presìdi POG del distributore. **Vedi anche n. 44 ANIA**
87	**ACB Broker**	**Allegato 2**	**1**	**3**	In questo sottoparagrafo si prevede che gli iscritti alla sezione D, al fine di dotarsi di una *policy* che individui misure attinenti alla distribuzione dei prodotti, possono fare diretto riferimento alle procedure adottate dalle imprese preponenti. Obiettivamente questa previsione è scarsamente comprensibile, ma in ogni caso, non si vede la ragione per la quale debba essere prevista una agevolazione solo per gli iscritti in D, con conseguente differenziazione del trattamento di questi intermediari rispetto a quello riservato agli altri intermediari di prima fascia.	**Vedi n. 15 EUI Limited**
88	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 2**	**1**	**3**	Si suggerire di prevedere che le misure da adottare in base alla policy (e la policy stessa, nelle sue diverse parti) possano essere riferite a cluster di prodotti omogenei tra loro, al fine di assicurare l'efficienza dei processi.	**Vedi n. 15 EUI Limited**
89	**ANIA**				Il paragrafo 1, paragrafo 4, stabilisce che la policy sulla distribuzione e le relative modifiche "sono approvate dall'organo amministrativo del distributore iscritto nella sezione D del RUI o dalla struttura equivalente responsabile della distribuzione dei prodotti assicurativi, avuto riguardo […] alla complessità della struttura organizzativa del distributore stesso". Rileviamo che a tale proposito non è prevista l'assunzione da parte dell'organo che effettua l'approvazione della "responsabilità ultima della loro elaborazione, attuazione, successiva revisione e continua	**La proposta è parzialmente accolta.** Con riferimento all'adozione di una policy distributiva **vedi n. 15 EUI Limited** Per quanto concerne invece il processo di approvazione di quei presidì POG che i distributori dovrebbero adottare e attuare, il paragrafo 1, punto 6, dell'Allegato 2 è integrato come richiesto.

		Allegato 2	**1**	**4**	osservanza", come invece correttamente riportato nel paragrafo 2, paragrafo 6, dell'Allegato 1 relativo ai produttori. Rileviamo che la stessa previsione è altresì presente nel paragrafo 2.38 del Technical Advice di EIOPA: "*The insurance distributor's administrative, management or supervisory body or equivalent structure responsible for the insurance distribution, shall endorse and be ultimately responsible for the establishment, implementation, subsequent reviews and continued internal compliance with the product distribution arrangements".* Si chiede pertanto un allineamento della previsione in oggetto con quanto sopra riportato.	
90	**ACB Broker**	**Allegato 2**	**1**	**6**	Anche in questo sottoparagrafo si menziona la definizione di intermediari "aventi una struttura complessa", la quale non pare condivisibile per i motivi già esposti nella parte generale e nel commento al paragrafo 2, sottoparagrafo 15 della lettera al mercato.	**Vedi n. 15 EUI Limited**
91	**ANAPA**	**Allegato 2**	**1**	**6**	Si propone di sostituire il numero di 30 unità con 50.	**Vedi n. 15 EUI Limited**
92	**INTESA San Paolo**	**Allegato 2**	**1**	**1-6**	In relazione alla necessità di elaborare e adottare una policy in materia di distribuzione e di stabilire la frequenza minima di revisione periodica della stessa, si chiede conferma circa: - la predisposizione di un'unica policy di distribuzione, che individui tra l'altro i criteri e le tempistiche di aggiornamento della stessa in funzione della tipologia e complessità dei prodotti, raggruppati in famiglie (es. prodotti rami elementari, prodotti assicurativo finanziari) - ferme restando le previsioni della policy, la possibilità di rinviare all'accordo distributivo per la disciplina di eventuali termini differenti in funzione delle specificità del singolo prodotto.	Nel nuovo testo dell'Allegato 2 è previsto che i presìdi POG prevedano una frequenza minima entro la quale sottoporre a riesame ed eventuale revisione gli stessi, al fine di garantire che siano costantemente validi e aggiornati, tenendo conto della tipologia e complessità dei prodotti. **Vedi anche n. 15 EUI Limited**
93	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**				Si suggerisce di differenziare i sotto-paragrafi con riferimento ai broker, in ragione dell'indipendenza di questi ultimi rispetto alle compagnie assicurative (che potrebbe rendere inopportuna, ad	**L'osservazione non è accolta**. il paragrafo in questione si riferisce a tutti i distributori di prodotti assicurativi non

		Allegato 2	**2**	**7-8**	esempio, la condivisione delle strategie distributive).	realizzati in proprio, senza alcuna distinzione, fermo restando il principio di proporzionalità. La conoscenza del prodotto e delle sue caratteristiche, peraltro, è un presupposto imprescindibile della vendita corretta che interessa e coinvolge anche i broker. Le parti restano libere di determinare le modalità di scambio delle informazioni.
94	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 2**	**2**	**7-10**	Mentre si immagina che le disposizioni di cui al presente provvedimento troveranno applicazione in tutti i paesi comunitari, si osserva che la velocità e la modalità con la quale i vari paesi si adegueranno potrebbe essere diversa. Si auspica pertanto che: (i) vengano fornite indicazioni ai distributori che si troveranno ad implementare il provvedimento quando le imprese mandanti non siano ancora tenute i corrispondenti provvedimenti adottati nel paese d'origine; e (ii) siano chiarite le modalità di soluzione di eventuali conflitti tra le normative dei vari paesi membri.	**Vedi n. 5 ANIA**
95	**ANAPA**	**Allegato 2**	**2**	**8**	L'adozione di adeguate procedure finalizzate ad ottenere dal produttore le informazioni riguardanti il prodotto e il relativo processo di approvazione appare un obbligo "minus quam perfecto" immaginando che il distributore sia il mero destinatario dell'obbligo di comunicazione in capo al produttore ed un probabile appesantimento burocratico. Piuttosto, al fine di agevolare il compito dell'intermediario, che si troverà a dover esaminare svariati dossier contenenti il POG per ogni prodotto, si suggerisce di disporre che il produttore, all'esito delle analisi compiute secondo la disciplina del POG, riassuma i risultati delle valutazioni in un documento sintetico.	**Vedi n. 60 ANAPA**
96	**UNIPOLSAI**	**Allegato 2**	**2**	**8**	Si rimanda alle osservazioni già espresse in nota al paragrafo 2, sotto paragrafo 12 della Lettera. Anche in questo caso, in linea con la formulazione adottata da EIOPA nei Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive, al paragrafo 15 (Target Market) si propone di introdurre nella penultima riga prima delle parole "*non compatibile*" la parola "*generalmente*", e dopo la parola "*compatibile*" aggiungere l'inciso "*laddove ciò risulti*	**Vedi n. 29 Unipolsai**

					rilevante in riferimento alla protezione del consumatore".	
97	**ACB Broker**	**Allegato 2**	**2**	**10**	Sulla base di quanto specificato nello stesso Allegato 2, par.1 sottoparagrafo 2, nonché in linea con quanto correttamente osservato da EIOPA nel proprio *Technical Advice* (sezione Analisi, pag.25 par.100), anche nella emananda lettera al mercato dovrebbe essere chiaramente previsto che gli intermediari possano discostarsi dalle indicazioni del mercato di riferimento fornite nel POG dall'impresa e collocare il prodotto anche ad un soggetto che non rientri in tale mercato di riferimento, qualora lo stesso intermediario sia in grado di provare che il prodotto è maggiormente idoneo a soddisfare le esigenze e le richieste del cliente.	**Vedi n. 2 ACB Broker**
98	**SNA**	**Allegato 2**	**2**	**10**	SNA ritiene che questo sotto paragrafo debba essere eliminato. Ciò in quanto oggi il Mercato è positivamente caratterizzato dalle diverse autonome strategie distributive di soggetti variamente organizzati, attraverso plurimandati e collaborazioni incrociate tra le diverse categorie del RUI.	**L'osservazione non è accolta**. L'indicazione in commento non vieta l'adozione di strategie distributive personali o differenti da quelle individuate nei presìdi POG del produttore, ma richiede – in coerenza con quanto disposto dalle Linee Guida e dal *Technical Advice* EIOPA - che queste non siano contrarie in termini di obiettivo e di *target market* ai presìdi POG del produttore e ne perseguano le medesime finalità.
99	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 2**	**2**	**10**	Si prega di confermare che, con riferimento ai prodotti finanziari e conto tenuto degli specifici obblighi gravanti sugli intermediari a tal proposito, sia compatibile con il paragrafo in questione la previsione di livelli di conoscenza ed esperienza nel campo degli investimenti e capacità finanziaria, più elevati rispetto a quelli definiti dalle imprese ai sensi del paragrafo 4 sotto-paragrafo 12 dell'Allegato 1. Si suggerisce di differenziare il sotto-paragrafo con riferimento al broker, in ragione dell'indipendenza di questi ultimi rispetto alle compagnie assicurative. Si consiglia di fornire orientamenti in merito alla condotta che un	Posto che il quesito non appare chiaro, se il riferimento è alla valutazione di adeguatezza del prodotto, l'osservazione non rientra nel perimetro della lettera al mercato sul POG. Con riferimento alla seconda osservazione, **vedi n. 93 Studio Legale Norton Rose Fulbright**. Gli intermediari operanti per più imprese dovrebbero adottare strategie distributive

					intermediario operante per più assicuratori dovrà tenere in presenza di strategie distributive implementate dagli stessi e tra loro confliggenti.	coerenti con quelle dei singoli produttori. Laddove divergenti, sarà cura degli intermediari coordinarne gli aspetti.
100	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 2**	**2**	**13**	Si suggerisce di differenziare il sotto paragrafo con riferimento al broker, in ragione dell'indipendenza di quest'ultimo rispetto alle compagnie assicurative e dell'assenza di un obbligo di comunicazione dei reclami alla compagnia.	**L'osservazione non è accolta.** Le indicazioni fornite nella lettera al mercato vanno intese in senso organico e nell'ottica dell'obiettivo ultimo di rafforzare la tutela del consumatore davanti a possibili fenomeni di *mis-selling*. In tale ottica l'intermediario, incluso il broker, per dovere professionale dovrebbe segnalare all'impresa (con la quale, peraltro, il broker potrebbe anche avere un accordo di libera collaborazione) l'eventuale non rispondenza del prodotto alle esigenze del mercato *target* individuato.
101	**AMERICAN CHAMBER**	**Allegato 2**	**2**	**Tra i sotto paragrafi 13 e 14**	Sulla distribuzione, si sottolinea l'importanza del lasciare la scelta al consumatore sui prodotti di cui avvalersi, anche qualora il cliente non rientri nel *target* individuato per un determinato prodotto. Il cliente, adeguatamente informato, potrà conoscere – e quindi eventualmente scegliere - prodotti selezionati in base ad un più ampio paniere rispetto a quello dei meri prodotti base/tarati su di un *benchmark*. Questo aspetto dovrebbe, tra l'altro, favorire la competitività e l'efficienza del mercato. La lettera dovrebbe contenere un paragrafo esplicito a riguardo.	**Vedi n. 2 ACB Broker**
102	**Studio Legale Norton Rose Fulbright**	**Allegato 2**	**2**	**14**	Si suggerisce di differenziare il sotto paragrafo con riferimento al broker, in ragione dell'indipendenza di quest'ultimo rispetto alle compagnie assicurative.	**Vedi nn. 93 e 100 Studio Legale Norton Rose Fulbright**
103	**AIBA**				Distributori complessi: il documento in pubblica consultazione individua una categoria intermedia di distributori ai quali impone obblighi di policy di distribuzione analoghi a quelli previsti per gli iscritti in sezione D) che non trova alcun richiamo nella direttiva. Tale qualificazione determina una serie di obblighi e responsabilità di	**Vedi n. 15 EUI Limited**

		Allegato 2	**3**		policy non sorretta da una ragionevole giustificazione in relazione agli obblighi ed adempimenti che la direttiva pone a carico dei distributori. Contenuti della policy. La descrizione dei contenuti del documento di policy evoca quanto indicativamente descritto in un codice etico che costituisce la fonte di ispirazione dei criteri generali declinati nei processi operativi di dettaglio. Al riguardo si chiede conferma all'Autorità che quanto generalmente indicato nei codici etici possa essere di base per la redazione del documento di policy. Infine si prende atto di quanto suggerito agli iscritti alla sezione D (paragrafo 3 all. 2) e si suggerisce di estendere tale facilitazione agli iscritti alla sezione A con struttura complessa nonché agli iscritti alla sezione B che abbiamo sottoscritto accordi di collaborazione con compagnie di assicurazione.	
104	**ASSOFIN**	**Allegato 2**	**3**		Con riferimento all'impegno, tra distributori e produttori, di scambio di informazioni che siano rilevanti ai fini del corretto assolvimento delle disposizioni europee in materia di POG, si chiede di non prevedere, nella versione finale del documento, oneri più gravosi rispetto a quelli necessari per conformarsi ai principi europei di recepimento della IDD (es: introduzione di "frequenza minima" per la revisione della policy, nonostante negli orientamenti preparatori e nel Technical Advice dell'EIOPA si faccia riferimento soltanto ad un impegno generale di revisione periodica) e di evitare l'introduzione di adempimenti ridondanti che, appesantendo ulteriormente il rapporto tra produttori e distributori, rischierebbero di riflettersi anche in un aumento degli oneri per la clientela.	**Vedi n. 15 EUI Limited**
105	**ANAPA**	**Allegato 2**	**3**	**11**	Come già segnalato si ribadisce che l'adozione di una policy per il distributore rappresenti un eccesso rispetto alle direttrici di cui all'art. 25 IDD. Rappresenta quindi un ulteriore appesantimento e disegna profili di responsabilità dai perimetri incerti tra le figure del produttore e del distributore.	**Vedi n. 1 ABI**
106	**INTESA San Paolo**				In relazione alla necessità di elaborare e adottare una policy in materia di distribuzione e di stabilire la frequenza minima di revisione periodica della stessa, si chiede conferma circa:	**Vedi n. 92 INTESA San Paolo**

		Allegato 2	**3**	**11**	- la predisposizione di un'unica policy di distribuzione, che individui tra l'altro i criteri e le tempistiche di aggiornamento della stessa in funzione della tipologia e complessità dei prodotti, raggruppati in famiglie (es. prodotti rami elementari, prodotti assicurativo finanziari) - ferme restando le previsioni della policy, la possibilità di rinviare all'accordo distributivo per la disciplina di eventuali termini differenti in funzione delle specificità del singolo prodotto.	
107	**EUI Limited**	**Allegato 2**	**4**	**12**	I distibutori hanno l'obbligo di comunicare al produttore se il prodotto non risponde più agli interessi obiettivi e caratteristiche del mercato.: qualsiasi distributore indipendentemente dalle dimensioni del proprio business? Che indicatori di performance dovrà misurare il distributore e con quali trigger e limit?	Le indicazioni riportate negli allegati alla lettera al mercato si ispirano alla normativa europea di riferimento e sono finalizzate ad accompagnare gli operatori al graduale avvicinamento alla nuova disciplina. Ciò premesso, ferma restando l'applicazione del principio di proporzionalità, soltanto una volta recepita la normativa europea di riferimento, le Autorità nazionali competenti potranno valutare l'opportunità di individuare eventuali indicatori di *performance*. **Vedi anche n. 69 American Chamber.**
108	**ANAPA**	**Allegato 2**	**4**	**12-13-14**	Pur condividendo in linea generale l'importanza di un canale di comunicazione aperto ed efficiente tra il produttore ed il distributore, si ritiene che comunicazioni relative alla revisione delle policy di distribuzione di cui al par. 14, più volte segnalata come inutile, costituiscano un aggravio burocratico ed un appesantimento non funzionale all' attività del produttore.	**Vedi n. 15 EUI Limited**
109	**SNA**	**Allegato 2**	**4**	**12-13-14**	Sna ritiene che questo paragrafo debba essere eliminato in quanto graverebbe inutilmente di ulteriori oneri gli intermediari distributori. Alcune delle previsioni in esso contenute sono già quotidianamente osservate con scambi di informazioni tra Produttore e Rappresentanze dei distributori. A supporto esistono già le previsioni del Regolamento in tema di reclami.	**L'osservazione non è accolta.** La previsione è mantenuta in quanto risponde alle finalità sottese alla disciplina POG, secondo cui il prodotto venduto deve essere coerente con gli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del mercato di riferimento.

110	**Studio Legale D'Argenio Polizzi**	**Allegato 2**	**4**	**13**	Nel prevedere che i distributori debbano fornire al produttore tutte le informazioni che possono rilevare ai fini della non rispondenza del prodotto alle esigenze del *target market* individuato, si fa particolare riferimento alle informazioni relative ai reclami ricevuti sui prodotti distribuiti. Tale previsione andrà coordinata con le disposizioni del regolamento ISVAP 24/2008, come modificato dal Provvedimento IVASS n. 46/2016, che prevede obblighi di trasmissione delle informazioni relative ai reclami differenziate a seconda dell'intermediario coinvolto nelle attività di distribuzione. In particolare, gli intermediari iscritti nella Sezione A del RUI trasmettono all'impresa i reclami ricevuti anche relativi al comportamento proprio o di un dipendente o di un collaboratore. Diversamente, gli intermediari iscritti alle Sezioni B e D del registro gestiscono i reclami di loro pertinenza, trasmettendo all'impresa interessata solo i reclami relativi al comportamento dell'impresa medesima. Quanto previsto nell'ambito dello Schema di lettera al mercato sembrerebbe introdurre obblighi generalizzati di informativa nei confronti dell'impresa, indipendentemente dalla tipologia di intermediario coinvolta, di fatto ampliando gli obblighi previsti dal Regolamento 24/2008 per gli intermediari lettere B e D e lasciando alla libera interpretazione dell'intermediario se e quali reclami trasmettere all'impresa.	Si precisa che l'ambito di applicazione oggettivo della lettera al mercato è sostanzialmente differente rispetto a quello del Regolamento in tema di reclami. Le indicazioni contenute nella lettera al mercato attengono infatti alle ipotesi di non rispondenza del prodotto alle esigenze del *target market* individuato, mentre l'obbligo di informazione relativo ai reclami di cui al Regolamento ISVAP n. 24/2008, come integrato dal Provvedimento IVASS n. 46/2016 attiene ad una doglianza relativa al comportamento dell'impresa o dell'intermediario, che può insistere anche su un contratto valido e rispondente alle esigenze del *target market* individuato. Ciò non toglie che lo stesso reclamo potrà avere una rilevanza anche in relazione all'obbligo di monitoraggio sopra citato.
111	**ASSOFIN**	**Allegato 2**	**2/4**		Si chiede inoltre di chiarire quali comportamenti di collaborazione e scambio di informazioni con i produttori debbano attuare i distributori di prodotti assicurativi i cui produttori non risultino tra i destinatari della disciplina posta in consultazione, trattandosi di Imprese di assicurazione con sede legale in un altro Stato Membro dello Spazio Economico Europeo.	**Vedi n. 5 ANIA**
112	**SNA**	**Allegato 2**	**5**	**15-16**	SNA ritiene che questo paragrafo debba essere eliminato. Si osserva che la vastità della previsione indicata è assolutamente sproporzionata e non congruente con le aspettative del POG. Ribadiamo che il concetto di strategia distributiva declinato autonomamente da ciascun intermediario non debba essere	**L'osservazione non è accolta.** Posto che la strategia distributiva non dovrebbe essere contraria a quella individuata dal produttore, appare opportuno che l'intermediario che ne adotti

					sottoposto a documentazione obbligatoria in quanto di esclusiva pertinenza della sua capacità imprenditoriale	una propria ne conservi la relativa documentazione al fine di agevolare eventuali verifiche di conformità.
113	**ANIA**	**Allegato 2**	**5**	**16**	Con riferimento alla conservazione della documentazione relativa agli adempimenti sul POG si chiedono chiarimenti riguardo alla locuzione "fintanto chè restino in vigore nel portafoglio distributore". Inoltre, si chiede di valutare se tale previsione sia allineata con quanto previsto all'art. 57 del regolamento ISVAP n. 5/2006, che prevede a carico degli intermediari la conservazione della documentazione – all'interno della quale rientra anche quella relativa ai contratti conclusi per il loro tramite – per almeno cinque anni.	Si fa presente che la documentazione deve essere conservata fintanto che restino in vigore nel portafoglio del distributore i contratti afferenti ai prodotti oggetto dei presìdi in materia di POG. La documentazione in materia di POG, dovrebbe essere custodita, anche facendo ricorso alle modalità di cui all'art. 57 del Regolamento n. 5, per almeno 5 anni e, in ogni caso, anche oltre i 5 anni, fino a quando rimangono nel portafoglio del distributore contratti relativi ai prodotti cui essa si riferisce. **Vedi anche n. 84 PwC**
114	**ANAPA**	**Allegato 2**	**12**	**16**	Come già rappresentato, sia a voce che nel documento consegnato, l'obbligo di documentazione delle misure adottate dal distributore in relazione alle disposizioni sulla distribuzione di cui alla linea guida 21 rappresenta un eccesso di disposizioni rispetto alle direttrici assegnate al distributore dall'art. 25 IDD. Il rischio che costituisca un inutile appesantimento burocratico con pericolose incertezze sui profili di responsabilità tra produttore e distributore si ritiene sia reale e concreto.	La conservazione della documentazione risponde a finalità di vigilanza. Dovrebbe essere, peraltro, nell'interesse del distributore poter dimostrare di aver operato in maniera coerente con le informazioni acquisite presso il produttore. Tale interesse dovrebbe cosiderarsi prevalente rispetto alla presunta onerosità dell'impegno.