

17 febbraio 2011 21:18

Banca e assicurazioni. Regole e conflitti di interesse

di Libero Giulietti *



In passato, salvo casi particolari, l'unico interesse delle banche per le assicurazioni era costituito dalle polizze scoppio e incendio richieste in sede di stipula di mutui immobiliari, ma tali polizze non venivano intermedie perché, di norma, la banca si limitava a invitare il cliente a rivolgersi direttamente ad una primaria Compagnia da lui scelta ed entrava solo come beneficiario, nella vicenda assicurativa. Con l'estendersi della protezione del credito a rischi ulteriori quali la morte, la malattia grave, l'inabilità o la perdita incolpevole del lavoro e conformemente ad una prassi già largamente vigente in ambito europeo, la banca ha cominciato a espandere la propria area di interesse al settore assicurativo in quanto suscettibile di sinergie di prodotto e, sopra tutto, in grado di offrire nuove e lucrose opportunità economiche iniziando, così, ad offrire allo sportello ai propri clienti anche polizze per tali rischi. Questa attività, volta a mettere in connessione i clienti e le Imprese di assicurazione, integra l'intermediazione assicurativa che è disciplinata dal Regolamento ISVAP n. 5 del 16 ottobre 2006.

ISCRIZIONE

L'intermediazione assicurativa non è liberamente esercitabile da chiunque. E' soggetta a riserva nel senso che, per svolgerla, occorre avere determinati requisiti la cui presenza è accertata dall'Autorità Amministrativa (ISVAP - Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo) la quale provvede alla iscrizione degli intermediari in un apposito registro. Le banche sono estremamente facilitate in tale iscrizione essendo loro sufficiente, allo scopo, oltre la presentazione della domanda, l'autorizzazione della Banca d'Italia a svolgere l'attività creditizia di cui ovviamente sono già in possesso. Esse sono iscritte nella sezione D del registro.

INTERMEDIAZIONE - DEFINIZIONE

L'art.2 c. 1 lett.e del Regolamento ISVAP definisce l'intermediazione assicurativa come *"l'attività che consiste nel presentare o proporre contratti assicurativi o nel prestare assistenza e consulenza finalizzate a tale attività e, se previsto dall'incarico intermediario, nella conclusione dei contratti ovvero nella collaborazione alla gestione o all'esecuzione, segnatamente in caso di sinistri, dei contratti stipulati"*.

E' una serie molto ampia di comportamenti che vanno dalle attività prodromiche finalizzate alla stipula quali presentazione, proposta, consiglio e, in generale, consulenza sui contratti a - quando previste - la conclusione vera e propria nonché la collaborazione nella gestione ed esecuzione dei contratti stessi.

Le banche, per distribuire le polizze, adottano i seguenti metodi.

Le Imprese di assicurazione possono conferire ad esse un semplice incarico di distribuzione. Ciò comporta che il contratto di assicurazione si formerà fra cliente e Compagnia per la quale la banca agisce. In esso il primo rivestirà il doppio ruolo di contraente e assicurato e la banca quello di beneficiario.

Più frequentemente, però, la banca e l'Impresa di assicurazione concludono una polizza collettiva vale a dire una polizza di cui una generalità di soggetti -nella specie mutuatari o finanziati- potrà in futuro beneficiare. La forma codicistica è quella del contratto per conto altrui (art. 1891 c.c.) cui il singolo aderisce sottoscrivendo una apposita dichiarazione (appunto di adesione) che, per semplificare, possiamo considerare alla stregua di un "secondo contratto". E' con questa sottoscrizione della dichiarazione in parola da parte del cliente che viene ad esistere il suo rapporto di assicurazione con la compagnia.

Anche questi rapporti collettivi danno luogo, quando, come quasi sempre accade, le prestazioni della banca vengono remunerate, a fattispecie di intermediazione (art. 3 Regolamento) e su di essi si tornerà fra breve in tema di conflitto di interessi.

Ovvie ragioni connesse al divieto di interferire nella gestione assicurativa impongono alla banca di “vendere” -salvo alcuni casi che qui non interessano- solo contratti assicurativi a contenuto standardizzato senza possibilità alcuna di apportare modifiche o negoziare ciò che è stato pattuito nell'atto di conferimento dell'incarico intermediario che, pertanto, dovrà riportare tali limiti operativi (cfr. art. 41 del Regolamento che stabilisce le “condizioni per la distribuzione”).

GLI ADDETTI

I requisiti del personale addetto alla distribuzione dei contratti di assicurazione sono diversi a seconda del fatto che questa avvenga all'interno o all'esterno dei locali delle banche.

A noi interessano gli addetti che operano all'interno di detti locali perché la casistica che, come Associazione, abbiamo fin qui registrato, qualifica come assolutamente prevalente questa modalità operativa.

Innanzitutto non è necessario che questo personale, a sua volta, sia iscritto nel Registro degli intermediari tenuto dall'ISVAP salvo il caso degli addetti muniti di apposita procura institoria i quali dovranno essere iscritti nella sezione E del registro (cfr.: [Faq - Domande frequenti sull'intermediazione assicurativa](#) - a cura dell'ISVA

P

(http://www.isvap.it/isvap_cms/docs/F24595/FAQ%20%20intermediazione%20assicurativa%208%20APRILE%202010.pdf)). Tuttavia il personale addetto alla vendita di polizze deve possedere certe caratteristiche che le banche devono accertare preventivamente ai sensi dell'art. 42 del Regolamento e cioè:

- determinati requisiti di onorabilità o compatibilità (per cui il Regolam. rinvia all'art. 110, comma 1, del Decreto Legislativo 7 settembre 2005 n. 209 - Codice delle Assicurazioni Private) quali ad es. il godimento dei diritti civili, il non aver riportato condanna irrevocabile, o sentenza irrevocabile di applicazione della pena di cui all'articolo 444, comma 2, del codice di procedura penale, per certi reati o l'assenza di dichiarazione di fallimento, il non essere iscritto nel ruolo dei periti assicurativi;

- specifiche conoscenze e capacità professionali adeguate all'attività che è chiamato a svolgere ed ai contratti intermediati. Per il raggiungimento di una tale preparazione professionale viene prescritta la partecipazione ad appositi corsi di formazione.

E' prevista, poi, la permanenza, nel tempo, dei requisiti ora detti per cui le banche dovranno effettuare periodici accertamenti della loro sussistenza e dovranno altresì curare l'aggiornamento professionale degli addetti che non potranno più essere utilizzati a questo scopo fino a che non ne siano state ripristinate le caratteristiche previste dalla norma.

REGOLE DI COMPORTAMENTO

L'art. 47 del Regolamento indica il contegno che le banche, o meglio, i loro addetti, devono osservare, nello svolgimento dell'attività di intermediazione e in particolare nell'offerta dei contratti di assicurazione e nella gestione del rapporto contrattuale. Tali regole sono una esplicitazione delle Disposizioni di Trasparenza introdotte dal Codice delle Assicurazioni Private che, a sua volta, riecheggia, sotto vari profili, quelle precedentemente formulate in ambito finanziario e di investimento.

Tralasciando alcuni obblighi di riservatezza sulle informazioni acquisite e alcuni divieti in tema di utilizzabilità di certi mezzi di pagamento (es. divieto di ricevere denaro contante) il personale della banca deve, in ogni fase del rapporto:

- a) comportarsi con diligenza, correttezza, trasparenza e professionalità nei confronti dei contraenti e degli assicurati;
- b) osservare le disposizioni legislative e regolamentari, anche rispettando le procedure e le istruzioni a tal fine impartite dalle imprese per le quali operano;
- c) acquisire le informazioni necessarie a valutare le esigenze assicurative e previdenziali dei contraenti ed operare in modo che questi ultimi siano sempre adeguatamente informati;
- d) agire in modo da non recare pregiudizio agli interessi dei contraenti e degli assicurati.

L'aspetto dell'informazione da fornire al cliente assume un rilievo fondamentale. Tutte le informazioni devono essere fornite in lingua italiana (salvo diverso accordo delle parti) ed in modo corretto esauriente e facilmente comprensibile (art. 51).

Gli addetti delle banche devono fornire al cliente, in funzione delle caratteristiche, durata, costi, limiti della copertura ed eventuali rischi finanziari, informazioni tali da consentire a quest'ultimo di effettuare scelte consapevoli e rispondenti alle proprie esigenze. A tal scopo si dovrà tener conto delle conoscenze, necessità e prospettive del cliente per dare a questo contratti adeguati alle esigenze (requisito dell'adeguatezza – art. 52 del Regolamento).

Gli intermediari sono, addirittura, tenuti a segnalare quando i contratti non sono adeguati specificandone i motivi e riportando tale segnalazione in una apposita dichiarazione, sottoscritta dal contraente e dall'intermediario. Sono talmente importanti le informazioni che, se il cliente rifiuta di darle, deve sottoscrivere una apposita dichiarazione recante l'avvertenza che il rifiuto di fornire tali informazioni pregiudica la capacità di individuare il contratto adeguato per lui.

DOCUMENTI

La stipula di un contratto di assicurazione prevede sempre, oltre ad un colloquio (che in pratica non sempre c'è o è ridotto ai minimi termini) la consegna preventiva al cliente di documentazione avente carattere informativo la cui composizione è parzialmente diversa nell'ipotesi, che a noi interessa, di vendita con la modalità di adesione a polizze collettive.

In proposito l'art. 56 del Regolamento dispone che, nelle polizze collettive, gli obblighi di informativa (come quelli inerenti i conflitti di interesse) non si riferiscono solo al contraente (Banca), ma riguardano anche l'assicurato (cliente).

Ciò comporta che la banca deve consegnare, prima della sottoscrizione di ogni proposta o contratto, la documentazione precontrattuale e contrattuale prevista dall'art. 49 c. 2 lett. b. In realtà, per definire di quale documentazione si tratta si deve prendere piuttosto in considerazione l'art. 4 c. 7 di un ulteriore Regolamento ISVAP - il n. 35 del 26 maggio 2010 - che dispone specificamente sulle polizze abbinate ai mutui e finanziamenti.

Si chiede, dunque, di provvedere alla consegna del:

1 - c.d. Fascicolo informativo composto da:

- nota informativa contenente le informazioni preliminari utili per sottoscrivere con consapevolezza la proposta o il contratto predisposta secondo uno schema stabilito dall'ISVAP;
- condizioni di assicurazione;
- glossario.

2 - modulo di adesione.

Costituisce una innovazione significativa la recente introduzione dell'obbligo, a carico della Compagnia e della Banca, di evidenziare in quest'ultimo documento i costi sostenuti dal cliente con l'evidenza dell'importo percepito dall'intermediario. Per le polizze collettive non viene imposto, anche se non ci è chiara la ragione per tale diminuita tutela, il rilascio delle dichiarazioni conformi agli allegati al Regolamento 5 e cioè:

- **7A** che riepiloga i principali obblighi di comportamento degli intermediari;
- **7B** da cui risultino i dati essenziali riguardanti questi ultimi e la loro attività.

L'avvenuta consegna di tale documentazione dovrà essere dimostrata attraverso una dichiarazione che il cliente deve firmare e che pertanto deve essere riprodotta nei contratti che gli vengono sottoposti.

Oltre a quanto ora detto è previsto (Art.53 del Regolamento) che ai contraenti sia consegnata copia del contratto e di ogni altro atto o documento da essi sottoscritto.

CONFLITTO DI INTERESSI

L'art.48 c. 1 del Regolamento prevede, a carico degli intermediari, un generale divieto di effettuare operazioni in cui hanno direttamente o indirettamente un interesse in conflitto, anche derivante da rapporti di gruppo o da rapporti di affari propri o di società del gruppo non soltanto in sede di offerta, ma anche in sede di gestione dei contratti di assicurazione.

Qualora il conflitto non risulti evitabile, gli intermediari operano comunque in modo da non recare pregiudizio agli interessi dei contraenti.

Gli intermediari devono calibrare il loro servizio in modo da:

- a)** operare alle migliori condizioni possibili con riferimento al momento, alla dimensione e alla natura dei contratti e delle operazioni;
- b)** contenere i costi a carico dei contraenti ed ottenere il miglior risultato possibile in relazione agli obiettivi assicurativi;
- c)** non proporre variazioni contrattuali e non suggerire operazioni con frequenza non necessaria alla realizzazione degli obiettivi assicurativi;
- d)** non avvantaggiare alcuni clienti a danno di altri.

Al fine di evitare i conflitti di interesse o, perlomeno, di gestirli quando essi si presentano, è previsto che gli intermediari si diano apposite regole, graduate in relazione alle proprie dimensioni, la propria complessità e la propria organizzazione, e che essi le rispettino.

Il tema del conflitto di interessi si aggrava nell'ipotesi di conclusione del contratto a mezzo di adesione ad una

polizza collettiva poiché, in questo caso, mentre il cliente mantiene il ruolo di assicurato, la banca cumula a quello di beneficiario anche quelli di contraente e intermediario. Essa viene, così, a trovarsi in una situazione insanabile di contrasto con il cliente che dovrebbe tutelare cui l'Autorità Amministrativa di controllo ha, da ultimo, posto rimedio con una disposizione (oggetto di una pubblica consultazione) che vieta di assumere contemporaneamente le anzidette qualificazioni di beneficiario e di intermediario del contratto in forma collettiva. Tale disposizione che era stata già in precedenza introdotta era stata impugnata da alcune associazioni di categoria avanti al TAR del Lazio, fra l'altro, perchè su di essa non vi era stata la necessaria consultazione con il pubblico. Atteso che il Tar ha accolto il ricorso per il motivo ora detto, l'ISVAP ha riproposto la norma in questione senza apportare alcuna modifica.

La norma è la seguente: **E' comunque fatto divieto di assumere, direttamente o indirettamente, anche attraverso uno dei rapporti di cui al comma 1, primo periodo, la contemporanea qualifica di beneficiario o di vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di intermediario del relativo contratto in forma individuale o collettiva.**

Staremo a vedere quali saranno i riflessi che quest'ultimo divieto avrà sulla distribuzione delle polizze assicurative in banca. Vedremo in particolare se la banca avrà più interesse ad intermediare la polizza assicurativa così incassando le relative provvigioni, ma rinunciando alla tutela a proprio favore o se, viceversa, lo scopo di garanzia sarà prevalente e la banca, volendo comunque essere coperta, inviterà il suo cliente a concludere, con Imprese terze, contratti di assicurazione di cui essa sia beneficiaria.

** legale Aduc*