

- (6) Per agevolare l'attuazione pratica delle norme stabilite dalla direttiva, i criteri per la valutazione degli incentivi corrisposti o percepiti dagli intermediari assicurativi e dalle imprese di assicurazione dovrebbero essere definiti più nel dettaglio. A tale fine, dovrebbe essere fornita come orientamento una lista di criteri considerati rilevanti per la valutazione di una possibile ripercussione negativa sulla qualità del servizio al cliente, al fine di assicurare un adeguato livello di tutela del cliente.
- (7) La valutazione dell'idoneità definita all'articolo 30, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97 e la valutazione dell'adeguatezza definita all'articolo 30, paragrafo 2, della direttiva non solo hanno un oggetto diverso per quanto riguarda le attività di distribuzione a cui si riferiscono, ma hanno anche funzioni e caratteristiche diverse. Per tale motivo è necessario precisare chiaramente gli standard e i requisiti da rispettare per ottenere le informazioni richieste per ciascuna di tali valutazioni e per svolgere le valutazioni. Inoltre, dovrebbe essere fatta chiarezza sul fatto che le valutazioni di idoneità e adeguatezza non pregiudicano l'obbligo, per gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione, di precisare le richieste e le esigenze di un determinato cliente prima della conclusione di qualsiasi contratto e sulla base delle informazioni ottenute da tale cliente.
- (8) La valutazione dell'idoneità dovrebbe essere svolta non solo in relazione alle raccomandazioni di acquistare un prodotto di investimento assicurativo, ma per quanto riguarda tutte le raccomandazioni personali fornite durante la vita del prodotto, perché tali situazioni potrebbero presupporre una consulenza sulle transazioni finanziarie che dovrebbe basarsi su un'analisi approfondita della conoscenza, dell'esperienza e della situazione finanziaria del singolo cliente. La necessità di una valutazione dell'idoneità è particolarmente sentita per quanto riguarda le decisioni di cambiare attività di investimento sottostanti o di conservare o vendere un prodotto di investimento assicurativo.
- (9) Poiché l'esposizione dei prodotti di investimento assicurativi al mercato dipende in gran misura dalla scelta delle attività di investimento sottostanti, un tale prodotto può non essere adatto al cliente o al potenziale cliente a causa dei rischi che tali attività comportano, del tipo di caratteristiche del prodotto o della frequenza nel cambiamento delle attività di investimento sottostanti. Potrebbe anche non essere adatto laddove il risultato sia un portafoglio non adeguato di investimenti sottostanti.
- (10) Gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione dovrebbero continuare a essere responsabili della conduzione di valutazioni dell'idoneità laddove la consulenza su prodotti di investimento assicurativi viene fornita in toto o in parte attraverso un sistema automatico o semiautomatico, visto che tali sistemi forniscono raccomandazioni personali di investimento che dovrebbero basarsi su detta valutazione.
- (11) Per assicurare un adeguato livello di consulenza riguardo allo sviluppo a lungo termine del prodotto, gli intermediari assicurativi o le imprese di assicurazione dovrebbero includere nella dichiarazione di idoneità, e portare all'attenzione del cliente, le informazioni sulla probabilità che i prodotti di investimento assicurativi raccomandati necessitino che il cliente chieda una revisione periodica relativa alla loro situazione.
- (12) Poiché di principio la valutazione dell'adeguatezza deve essere eseguita in ogni caso quando i prodotti di investimento assicurativi vengono venduti senza consulenza, gli intermediari assicurativi e le imprese di assicurazione dovrebbero effettuare tale valutazione in tutte le situazioni in cui, in conformità alle norme applicabili del diritto nazionale, il cliente richiede una vendita senza consulenza e laddove non vengono soddisfatte le condizioni dell'articolo 30, paragrafo 3, della direttiva (UE) 2016/97. Nei casi in cui una valutazione dell'idoneità non possa essere effettuata perché mancano le informazioni necessarie sulla situazione finanziaria del cliente e sui suoi obiettivi di investimento, il cliente ha la possibilità di accettare, in conformità alle norme applicabili del diritto nazionale, che si proceda alla conclusione del contratto nella forma di vendita senza consulenza. Tuttavia, al fine di essere certi che il cliente possieda le conoscenze e l'esperienza necessarie per comprendere i rischi che la situazione comporta, in tali situazioni è opportuna una valutazione dell'adeguatezza, salvo nel caso in cui siano soddisfatte le condizioni dell'articolo 30, paragrafo 3, della direttiva (UE) 2016/97.
- (13) Per le finalità di cui all'articolo 30, paragrafo 3, lettera a), punto ii), della direttiva (UE) 2016/97, è necessario stabilire i criteri per poter valutare se un prodotto di investimento assicurativo che non soddisfa le condizioni definite all'articolo 30, paragrafo 3, lettera a), punto i), della direttiva (UE) 2016/97 possa comunque essere considerato un prodotto non complesso. In tale contesto, la fornitura di garanzie può rivestire una grande importanza. Se un prodotto di investimento assicurativo fornisce una garanzia alla scadenza, che copre almeno l'importo totale corrisposto dal cliente, esclusi i costi legittimi, tale garanzia limita in modo significativo la misura in cui il cliente viene esposto alle fluttuazioni di mercato. Per tale motivo è giustificabile considerare tale prodotto, salvo ulteriori condizioni, un prodotto non complesso ai fini dell'articolo 30, paragrafo 3, della direttiva (UE) 2016/97.

