

# Nuove regole normative e modelli di robo4advisor per la vendita dei prodotti finanziari vita (IBIPs)

10 Settembre 2020

**DIGITAL TRANSFORMATION E COMPLIANCE**

**Autore: Luca Lodi e Guido Cappa**  
**ASSINEWS 322 – settembre 2020**

Nell'ambito dell'evoluzione dei modelli distributivi dei prodotti vita finanziari (cosiddetti IBIPs – Insurance based investment products), la tecnologia occuperà sempre più un ruolo determinante, così come, con un anticipo di qualche anno, è avvenuto nell'ambito della consulenza finanziaria a seguito dell'introduzione della MIFID II.

Le analogie sono rilevanti dal punto di vista funzionale e sono rafforzate dal quadro delle previsioni normative in ambito assicurativo che, ancorché non completamente definite e consolidate, dovranno portare la distribuzione di tali prodotti sul medesimo "level playing field" dei prodotti finanziari.

Un aspetto di forte impatto operativo per tutti i prodotti di tipo IBIPs complessi sarà il vincolo di distribuzione in regime di **consulenza obbligatoria**, che comporterà che gli intermediari "raccomandino" prodotti che siano coerenti con le richieste e le esigenze assicurative del contraente o potenziale contraente e siano anche adeguati, secondo i principi previsti dalla disciplina, con particolare riferimento alla tolleranza al rischio e alla capacità di sostenere perdite del contraente.