

Singolari pronunce giurisprudenziali su contratti unit linked emessi da una compagnia irlandese e commercializzati in Italia attraverso un broker

# Nullità delle polizze per assenza del contratto quadro

Luca Zitiello



**I**l mondo della distribuzione assicurativa vive un momento di grande innovazione in ragione del recepimento della direttiva UE 2016/97 del 20 gennaio 2016, c.d. IDD, che, passando dal concetto di intermediazione a quello di distribuzione, detta le nuove regole di condotta sostituendo la precedente direttiva 2002/92/CE. La IDD ha il chiaro intento di ritrasporre nell'ambito della

distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi la disciplina di Mifid 2. Il suo recepimento in Italia, attraverso il decreto legislativo di modifica del codice delle assicurazioni, ha determinato il definitivo superamento del principio del c.d. "doppio canale" che caratterizzava la normativa precedente. Vengono finalmente eliminate la duplicità e la diversità delle regole in ragione del canale distributivo uti-

lizzato per la commercializzazione dello stesso prodotto finanziario assicurativo.

L'originaria disciplina, che aveva trovato ospitalità nel TUF fin dalla riforma del 2006, viene finalmente abrogata e tutte le norme primarie e le regole di condotta vengono disciplinate all'interno del codice delle assicurazioni. Sotto il profilo delle norme secondarie di carattere regolamentare il nuovo art. 25 ter del TUF è chiarissimo: per i prodotti di investimento assicurativi il potere regolamentare è affidato alla Consob, sentita l'Ivass, in modo da garantire uniformità, a prescindere dal canale distributivo, alla disciplina applicabile e alla coerenza ed efficacia complessiva del sistema di vigilanza.

In questo scenario appaiono ancor più interessanti una serie di pronunce della giurisprudenza di merito che recentemente hanno più volte ed uniformemente dichiarato la nullità di una polizza unit linked commercializzata in Italia attraverso un broker in ragione della mancanza di un contratto quadro tra compagnia e contraente, contraddicendo in modo smaccato e davvero inaccettabile la ricostruzione interpretativa della normativa ante IDD affermatasi in Italia negli ultimi vent'anni.

Nel 2005/2006, sull'onda di una serie di scandali finanziari, vennero infatti emanati prima la legge risparmio e poi il c.d. Decreto Pinza con l'effetto di introdurre nel TUF l'art. 25 bis, il quale rendeva a sua volta applicabili gli artt. 21, sulle principali norme di condotta, e 23, sulla forma scritta del contratto a pena di nullità, del TUF alla distribuzione di polizze di ramo III (unit linked ed index linked) e V (capitalizzazioni). L'intento era dichiarato e chiarissimo: prendere a prestito le principali regole di condotta derivanti da Mifid 1 e renderle efficaci nei confronti dei prodotti finanziari assicurativi.

Ma in quali casi? Il previgente art. 25 bis, commi 1 e 2, in combinato disposto con la definizione di cui all'art. 1 w bis) non lasciava spazi a dubbi. Esso si riferiva al caso di distribuzione diretta compiuta dalle compagnie, oppure di distribuzione compiuta dagli intermediari abilitati, ossia quelli di cui alla lett. d) del RUI (banche e SIM), restando

pacificamente esclusa la distribuzione compiuta attraverso i canali tradizionali come gli agenti ed i broker.

Su questa situazione sono intervenuti recentemente alcuni pronunciamenti giurisprudenziali tutti originati dalla stessa vicenda consistente nella commercializzazione in Italia per il tramite di un broker di una polizza unit linked emessa da una compagnia irlandese poi messa in run off nel 2013. Si tratta della ordinanza del Tribunale di Verona del 27 giugno 2018, nonché delle ordinanze del Tribunale di Roma del 10 ottobre 2018 e del 20 giugno 2018.

In queste pronunce a fronte della ricostruzione normativa prima ricordata si afferma che non può attribuirsi alcuna rilevanza alla circostanza che l'emittente si sia avvalso di un intermediario assicurativo anziché di un intermediario finanziario, atteso che la qualità soggettiva tanto dell'emittente quanto dell'intermediario non costituiscono evidentemente il criterio in base al quale deve essere individuata la disciplina che regola la tipologia dei prodotti.

Un'affermazione che lascia davvero di stucco. Questa giurisprudenza arriva infatti a sostenere che tra la compagnia ed il cliente vi dovrebbe essere, oltre alla polizza, un contratto quadro di distribuzione scritto a pena di nullità, quando in realtà la compagnia non ha svolto nei confronti dei contraenti alcun servizio di distribuzione, posto che la commercializzazione della polizza verso l'investitore è stata compiuta dal broker.

Non solo. Dall'assenza di questo fantomatico contratto, che dovrebbe disciplinare un'attività non compiuta, si fa discendere la nullità del contratto di polizza e quindi l'obbligo della compagnia di restituzione dei premi versati.

Capiamo la volontà dei giudici di fornire tutela ad una serie di investitori che hanno subito notevoli perdite in ragione delle caratteristiche del prodotto assicurativo sottoscritto, ma decisioni che, in modo non sufficiente motivato, si mettono in contrasto con la coerente e pacifica ricostruzione del quadro normativo degli ultimi vent'anni e si pongono in grave conflitto con la consolidata pratica operativa, rischiano di creare forte instabilità nel sistema e, quel che ancora più grave, nel momento in cui l'industria si prepara a recepire la riforma epocale della IDD.