



IL COLLEGIO

composto da:

GIOVANNI STELLA	Presidente
ENRICO CAMILLERI	Membro scelto dall'IVASS
GIOVANNI MARIA BERTI DE MARINIS	Membro scelto dall'IVASS
FRANCESCO ALESSANDRO MAGNI	Componente designato dalle imprese di assicurazione
STEFANO CHERTI	Componente designato dai clienti consumatori

Relatore GIOVANNI MARIA BERTI DE MARINIS

Riunione del 09/07/2026

FATTO

Con ricorso del 13 febbraio 2026 (preceduto da reclamo del 29 ottobre 2025), il ricorrente, titolare di polizza *Unit Linked* sottoscritta nel 2019 con l'impresa resistente, contesta l'assenza di attività consulenziale e di monitoraggio nel periodo compreso tra il 2019 e il 2025. In particolare, lamenta l'omissione delle verifiche periodiche di adeguatezza del prodotto rispetto al profilo del cliente, nonché della proposta di intervento correttivo in presenza di andamento negativo significativo. Sulla scorta di tali doglianze, chiede quindi il riconoscimento di un ristoro equitativo, quantificato in 1.200 euro, a titolo di compensazione parziale del pregiudizio economico subito, diverso e ulteriore rispetto al valore di riscatto maturato sulla polizza ancora in essere.



Nelle controdeduzioni, l'impresa riferisce di aver reso edotto il ricorrente, in data 26 novembre 2025, del fatto che la polizza oggetto di ricorso era stata distribuita tramite un intermediario assicurativo avente forma societaria iscritto nella sez. "A" del RUI, in linea con le esigenze e le capacità economiche dichiarate dal ricorrente. Ribadisce di aver garantito al ricorrente, un flusso informativo costante e trasparente nel periodo di durata del rapporto rappresentando, in particolare, di aver provveduto all'invio dei Documenti Unici di Rendicontazione (DUR) annuali per gli anni 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 e 2024. Aggiunge di aver fornito adeguata comunicazione delle modifiche dei *benchmark* di alcuni fondi interni e di aver garantito la possibilità di accesso all'area riservata online del proprio sito *internet*, consentendo così al ricorrente di consultare in ogni momento le proprie posizioni con i relativi dettagli economici e contrattuali. L'impresa asserisce ancora di aver reso edotto il ricorrente della riduzione del contratto per interruzione del pagamento dei premi (avvenuta il 24 febbraio 2023) con missiva del 9 marzo 2023 e che lo stesso era stato più volte ricevuto presso gli uffici dell'intermediario fin dal 2023. Sostiene quindi l'impresa che la perdita patrimoniale subita dal ricorrente derivi esclusivamente dal fatto non abbia provveduto regolarmente al pagamento delle rate di premio previste nel contratto cosa che ha determinato, ai sensi di polizza, la riduzione del valore dell'investimento. Secondo l'impresa, quindi, mancando la prova del danno, del nesso causale e della sua diretta derivazione dalla presunta carenza di consulenza, non sussisterebbero i presupposti per alcuna liquidazione risarcitoria, nemmeno in via equitativa. Chiede, quindi, il rigetto del ricorso.

Nelle repliche, il ricorrente ribadisce la doglianza in ordine all'assenza di attività consulenziale nel periodo 2019-2025, sottolineando la differenza tra l'invio dei DUR, che comproverebbero unicamente l'adempimento di obblighi informativi passivi e standardizzati, e la prestazione di una attività consulenziale periodica della quale lamenta l'insussistenza. Questa, infatti, implicherebbe un'attività continuativa di monitoraggio dell'investimento e di raccomandazioni personalizzate. Deduce inoltre che, anche in occasione dell'incontro del 27 ottobre 2023, tenutosi successivamente alla riduzione del valore della polizza, non sarebbe stata fornita alcuna informazione o aggiornamento sulla polizza oggetto del presente procedimento dal momento che l'incontro si era concentrato esclusivamente su altre posizioni assicurative e su diversi prodotti della compagnia. In merito alla sussistenza del nesso causale tra la condotta omissiva dell'impresa e la perdita subita, ne ribadisce la sussistenza ritenendo che l'assenza di attività consulenziale abbia determinato l'impossibilità per lo stesso ricorrente di intervenire tempestivamente ed individua il pregiudizio subito proprio nella riduzione del valore dell'investimento rispetto ai premi versati.

Nelle controrepliche, l'impresa ribadisce l'esistenza di un flusso informativo costante con il ricorrente, sottolineando come gli stessi tabulati prodotti da quest'ultimo attestino lo scambio di diverse comunicazioni con gli intermediari nel corso della durata del rapporto, nonché l'assenza di specifiche richieste informative o consulenziali sulla polizza oggetto del ricorso sino al 2025. Reitera, da ultimo, la censura in ordine all'insussistenza del danno e del nesso di causalità insistendo per il rigetto del ricorso.



DIRITTO

In primo luogo, va evidenziato come l'oggetto del ricorso vada individuato nella sollevata violazione nella fase distributiva delle norme di condotta che regolano il collocamento dei prodotti di investimento assicurativi. Sotto tale profilo, va segnalato che il ricorrente proponga tali doglianze nei confronti dell'impresa di assicurazione non evocando nel presente procedimento il distributore della polizza che, nel caso di specie, risulta essere una società iscritta nella sezione A del RUI quale agente assicurativo. Come noto, l'agente assicurativo è un soggetto che distribuisce prodotti assicurativi su incarico dell'impresa agendo per conto della stessa e, in alcuni casi, anche in nome dell'impresa. Tale rapporto negoziale che lega l'impresa preponente al distributore quale soggetto preposto, deve portare a ritenere la prima solidalmente responsabile per i danni cagionati dal distributore a terzi soggetti nell'esercizio dell'attività distributiva che l'intermediario porti avanti nell'interesse dell'impresa preponente. Tanto l'art. 1228 cod. civ., quanto l'art. 2049 cod. civ., esprimono la regola generale che il soggetto che si avvale dell'operato di un terzo debba essere chiamato a rispondere dei danni che, nell'esercizio dell'attività preposta, questi abbia cagionato a terzi (v. Cass., sez. III, 22 giugno 2007, n. 14578; Cass., sez. III, 5 marzo 2009, n. 5370). Tale regola generale innerva anche il disposto dell'art. 119 CAP che, pur non disciplinando espressamente il profilo del riparto della responsabilità fra impresa ed agente, descrive un sistema fondato su un riparto di responsabilità che tende a coinvolgere il soggetto preponente all'interno degli illeciti commessi dal preposto. Nel caso di specie sembra quindi potersi affermare che, a prescindere dal mancato coinvolgimento dell'intermediario all'interno della presente procedura, l'impresa risulti legittimata passiva rispetto alle richieste per come formulate dal ricorrente.

Venendo al merito della questione, il problema oggetto della presente controversia richiede, in via prioritaria, l'individuazione del contenuto e dell'estensione degli obblighi di condotta gravanti sull'intermediario in relazione alla distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi. Appare utile, in primo luogo, tracciare brevemente il perimetro normativo nel quale inquadrare la vicenda in parola. Va subito rilevato che la distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi, salva sempre la valutazione di coerenza degli stessi rispetto alle esigenze ed alle richieste del contraente, può avvenire previa fornitura da parte del distributore del servizio di consulenza che, ai sensi dell'art. 1, lett. m-ter), CAP, consiste "nel fornire raccomandazioni personalizzate ad un cliente, su richiesta dello stesso o su iniziativa del distributore, in relazione ad uno o più contratti di assicurazione". In tali circostanze il distributore dovrà, prima ed in funzione della collocazione del prodotto, valutare l'adeguatezza del prodotto ai sensi dell'art. 121 *septies* CAP quale disposizione sicuramente applicabile al caso di specie *ratione temporis*. Non sembrano invece potersi applicare alla fattispecie in oggetto le disposizioni di dettaglio contenute ai Capi II *bis* del Regolamento IVASS n. 40 del 2018 le quali, dettate al fine di adattare la normativa regolamentare alle disposizioni del Regolamento delegato (UE) 2017/2359 che integra la direttiva (UE) 97/2016 proprio in punto di regole informative e di condotta dei distributori di prodotti di investimento assicurativi, sono state introdotte con Provvedimento normativo IVASS n. 97 del 2020 il quale è entrato in vigore il 31 marzo 2021 e, quindi, successivamente alla stipula del contratto oggetto della presente controversia.



Così sinteticamente ricostruito il quadro normativo di riferimento, va sottolineato che le richieste formulate da parte del ricorrente si attestano proprio sull'asserita violazione degli obblighi di verifica periodica dell'adeguatezza del prodotto da parte dell'intermediario il quale, avendo omesso tale incombenza, non avrebbe permesso al ricorrente di tutelare i propri interessi patrimoniali. Va però sul punto segnalato, in primo luogo, che dalla documentazione relativa al rapporto contrattuale oggetto della presente controversia non si evidenzia né il fatto che la distribuzione del prodotto di investimento assicurativo sia avvenuto in funzione di un servizio di consulenza, né che il distributore la abbia volontariamente prestata. Dalla documentazione allegata non emergono, infatti, elementi che possano spingere a ritenere che la vicenda distributiva in parola si sia svolta a seguito di una raccomandazione personalizzata di un prodotto adeguato alle esigenze e bisogni del contraente. Né sembra potersi desumere la sussistenza di un tale rapporto dalla condotta tenuta da parte del distributore il quale, in linea con gli obblighi generali di trasparenza, correttezza e diligenza, ha intrattenuto con il cliente una relazione del tutto in linea con il generale obbligo di curare al meglio l'interesse del cliente. Da ciò, però, non può farsi derivare la sussistenza di una prestazione di natura consulenziale che implica l'assolvimento di obblighi valutativi di gran lunga più ampi rispetto a quelli ai quali è tenuto il distributore nel caso di specie – e, cioè, in assenza della prestazione di un servizio di consulenza –.

Va ulteriormente segnalato che, anche ove si fosse in presenza di una attività distributiva svolta nelle forme della consulenza, questa comunque non determinerebbe automaticamente un obbligo di valutazione continuativa dell'adeguatezza come, invece, sembra sostenere il ricorrente. Sembrano corroborare tale ricostruzione una serie di dati normativi che, in particolare, fanno ritenere che la valutazione periodica di adeguatezza sia solo eventuale e non direttamente dipendente dalla fornitura di un servizio di consulenza *tout court*. Si veda, per limitare l'attenzione alle disposizioni vigenti al momento della conclusione del contratto di investimento assicurativo in oggetto, l'art. 14, commi 3 e 4 del citato Regolamento delegato (UE) 2017/2359 dai quali si desume che la valutazione periodica di adeguatezza ("idoneità" nella disciplina euro-unitaria) non discenda automaticamente da un rapporto distributivo di natura consulenziale essendo un servizio solo eventuale. Stesso discorso vale per l'art. 121 *septies*, comma 12 CAP il quale prevede che "[S]e l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione ha informato il contraente che effettuerà periodicamente la valutazione di adeguatezza, la relazione periodica contiene una dichiarazione aggiornata che spieghi in che modo il prodotto di investimento assicurativo corrisponde alle preferenze, agli obiettivi e alle altre caratteristiche del contraente stesso".

Fermi restando, per ovvie ragioni, gli obblighi generali che incombono in capo a qualunque distributore per come descritti all'art. 119 *bis*, comma 1 CAP, va quindi sottolineato come questi non implicano immediatamente ed incondizionatamente l'erogazione di un servizio consulenziale né nella fase di collocamento del prodotto – fatta eccezione per le ipotesi di prodotti di investimento assicurativi complessi a seguito della modifica del Regolamento IVASS n. 40 del 2018 –, né nelle forme della valutazione periodica di adeguatezza. Ciò



lascia intendere che la valutazione periodica di adeguatezza rappresenti un *quid pluris* rispetto al servizio di distribuzione con consulenza.

Nel caso di specie, come detto, non emerge che l'impresa o il distributore stesse agendo nelle forme della consulenza né, quale immediata conseguenza, che l'intermediario avesse assunto un obbligo di valutazione periodica di adeguatezza del prodotto di investimento assicurativo. Non si riscontrano, quindi, le criticità segnalate dal ricorrente in relazione alla fase del collocamento del prodotto oggetto della controversia e della gestione del relativo rapporto distributivo. Nel caso di specie, si osserva infatti che l'impresa ha prodotto evidenza dei Documenti Unici di Rendicontazione (DUR) relativi agli anni 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 e 2024 e, in particolare, della lettera del 9 marzo 2023, con cui ha comunicato all'assicurato la diminuzione delle quote assegnate in ragione dell'interruzione del pagamento dei premi e, dai rendiconti in atti, è possibile evincere che la riduzione del valore del prodotto verificatasi nel 2023 sia stata determinata proprio dall'interruzione biennale del pagamento dei premi.

L'insussistenza della condotta illegittima lamentata da parte del ricorrente determina che il ricorso non possa essere accolto assorbendo le ulteriori domande di quantificazione del danno.

PER QUESTI MOTIVI

Il Collegio non accoglie il ricorso.

Il Presidente

Firmato digitalmente da
GIOVANNI STELLA