

# Credit (Payment) Protection Insurance: l'opinione dell'EIOPA, criticità e prospettive

**Luigi Di Falco** Responsabile Servizio Vita e Welfare ANIA

Milano, AIMAV, 15 ottobre 2013

Approfondito in seguito

**Le coperture PPI/CPI sono un settore significativo dell'attività delle imprese...**

In Italia le coperture di rischio (solo vita) raccolgono circa 2 mld € di premi. Le coperture CPI/PPI ne costituiscono la maggior parte. Considerando anche la quota danni, le CPI/PPI rappresentano una quota significativa del business assicurativo in Italia.

**In Italia, tali coperture sono fortemente monitorate e regolamentate...**

L'IVASS negli ultimi anni ha svolto diverse indagini e introdotto norme «speciali» (sia di trasparenza sia di regole di condotta) per coperture abbinate a mutui e credito al consumo al fine di contrastare alcune distorsioni del mercato. Anche altre Autorità (Banca d'Italia, Antitrust) pongono attenzione sul fenomeno.

**Anche in Europa l'attenzione è elevata...**

L'attenzione in Europa è altrettanto alta, anche a causa di alcuni episodi di mis-selling e conseguenti sanzioni per i distributori. L'EIOPA (Autorità di controllo europea su assicurazioni e fondi pensione) ha pubblicato una Opinion che fa il punto della situazione e prefigura possibili iniziative.

# Opinion EIOPA: le principali caratteristiche delle PPI (abbinate a mutui e credito al consumo) in Europa

In Europa il panorama delle coperture PPI è dominato, com'è ovvio, da coperture abbinate a mutui (mortgage) e credito al consumo (consumer credit), con alcune differenze tra le due coperture...



	<b>Mortgage-PPI</b>	<b>CC-PPI</b>
Accident, Sickness, Unemployment Coverage	Likely	Core part of the product
Life coverage	Very likely	Unlikely
Benefits	Likely to be full amount of the loan	Likely to be a lump sum
Duration of coverage	Very likely to adjust to loan	Likely to be fixed in a certain number of months
Premiums paid	Monthly, sometimes single	Monthly, often single
Takes consumer differences into account	Possibly	Unlikely

# Opinion EIOPA: alcune distorsioni dell'offerta di coperture PPI in Europa

## Informativa al cliente non corretta

- Copertura venduta come “obbligatoria” o parte integrante del mutuo
- Mancata disclosure di caratteristiche importanti della copertura
- Scarsa distinzione tra commissioni per finanziamento e copertura

## Problematiche di adeguatezza

- Mancata verifica degli effettivi bisogni del cliente
- Rischio insussistente (ad es. copertura perdita d'impiego per lavoratori autonomi o coperture malattia per soggetti con patologie pregresse)
- Coperture non necessarie (ad es. prestiti bassi o carte di credito con copertura mensile del saldo)

# Opinion EIOPA: alcune distorsioni dell'offerta di coperture PPI in Europa (2)

## Problematiche di «tying» e «bundling»

- Pressione verso copertura di una certa impresa o coperture “packaged” (nessuna scelta, possibile inadeguatezza, possibile costo elevato)
- Polizze collettive senza relazione tra impresa e cliente (problematiche in caso di risoluzione o sinistro)
- Elevato potere di mercato da parte dei distributori, con conseguente possibilità di prezzi eccessivi o anomali, in assenza di competizione

## Design del prodotto

- Premio unico, talvolta sommato al finanziamento, con problematiche nel rimborso del premio non goduto
- Problemi nella quantificazione del premio da rimborsare
- Coperture talvolta molto limitate, mismatch di durata
- Clausole “abusive”: periodo di tempo limitato per denunciare il sinistro, rimborso del premio penalizzato in caso di estinzione anticipata

## Misure contro il mis-selling

- Incremento delle attività di ispezione e controllo
- Trattamento dei reclami esplicito per PPI
- Imporre ai provider la revisione delle procedure di collocamento (ad es. Irlanda)
- Disposizioni ad hoc per la verifica dell'adeguatezza (ad es. Olanda)
- Obblighi informativi (ad es. Francia, Italia e UK, dove va evidenziato che le PPI non sono obbligatorie e sono offerte anche da altri)
- Obbligo di utilizzare form separati tra finanziamento e copertura (ad es. Irlanda, Italia)

# Opinion EIOPA: iniziative per migliorare il mercato delle PPI (2)

## Misure contro il «market power»

- Limitazioni al “tying” (fornitori non dello stesso gruppo, come in Francia, divieto di imporre un determinato provider assicurativo in Portogallo)
- Obbligo di praticare le stesse condizioni per il finanziamento anche se il cliente si assicura da un altro provider (ad es. Italia, Francia)
- Obbligo di presentare offerte alternative (poco efficace)
- Limitazioni al conflitto di interessi (ad es. divieto per l’ente finanziatore di ricoprire più ruoli, come in Italia)
- Divieto di collocare la copertura contestualmente al finanziamento (in UK almeno dopo 7 giorni), con effetti negativi sul collocamento

# Opinion EIOPA: iniziative per migliorare il mercato delle PPI (3)

## Comparazione informazioni

- Obbligo di fornire un preventivo personalizzato (Italia, UK)
- Obbligo di esplicitare in un formato standardizzato il costo della copertura (in euro), come in Italia e Francia, o altre caratteristiche del prodotto (Italia)
- Obbligo di alimentare un sito web con le offerte PPI o di avere un preventivatore online (UK, Italia)

## Misure sul prodotto

- Contenuto minimo obbligatorio della copertura (Italia)
- Divieto di commercializzare PPI a premio unico (UK)
- Rimborso pro-quota del premio versato (Italia, auto-regolamentazione in Spagna)
- Price cap (auto-regolamentazione in Olanda)



## Francia

- Sentenze e codice delle assicurazioni hanno imposto maggiori obblighi sulla verifica dell'adeguatezza
- Obbligo di accettare coperture assicurative equivalenti e di non praticare condizioni del mutuo più favorevoli a chi acquista le coperture offerte dalla banca
- Obbligo informativo sulla libertà di scelta del provider assicurativo
- Obbligo di comunicare il costo mensile in euro in formato standard

## Olanda

- Assessment di mercato condotto dal regolatore, che ha rivelato lacune nella valutazione dell'adeguatezza, mancanza di informazioni personalizzate e commissioni contrarie alla normativa sugli incentivi, con conseguenti sanzioni
- Regolamentazione specifica sul collocamento, anche con esempi di buone pratiche (ad es. disincentivo a collocare la copertura se il finanziamento è contenuto e il cliente dimostra di poterlo coprire senza la copertura)
- Costo della consulenza indipendente pagato dal cliente e solo se corrispondente alla copertura (per il finanziamento il costo deve essere a carico dell'ente mutuante)
- Moral suasion del regolatore e conseguenti codici di autoregolamentazione che hanno fissato dei cap alle commissioni per le PPI (500 euro)

## Opinion EIOPA: Case studies (2)

UK



### **PPI mis-selling costs soar to £18.4billion - DOUBLE the price of the Olympic Games**

- 34 mld euro di premi nel periodo 2001-2009, claim ratios inferiori al 30% e margini pre-tasse per i distributori del 50-60% dei premi
- Varie tipologie di mis-selling (condotta del distributore, inefficacia della copertura, mancata valutazione dell'adeguatezza, mancanza di trasparenza e disclosure dei costi)
- Sanzioni, divieto di premio unico e di vendere la copertura contestualmente (obbligo di attendere almeno 7 giorni)
- Obbligo di preventivo personalizzato e di informazione su: costo per 100£ di capitale, facoltatività della copertura, disponibilità della stessa presso altri provider ed estratto conto annuale
- Nuovi obblighi dal 2013:
  - ✓ identificare preliminarmente la clientela target e assicurarsi che la copertura risponda effettivamente ai bisogni
  - ✓ la copertura non deve prevedere ostacoli alla comparazione, all'uscita o al trasferimento della stessa
  - ✓ procedure di governance e di controllo del collocamento, trasparenza sulle garanzie e sui costi, principi di equo e corretto trattamento dei clienti

# Italia: situazione attuale, criticità e interventi effettuati

## Situazione attuale e criticità

- Anche se la PPI non è formalmente obbligatoria, spesso è collocata come se lo fosse;
- La modalità a premio unico è talvolta inclusa nel (costo del) finanziamento, generando ulteriore interesse per l'ente mutuante;
- Le commissioni medie sono elevate (intorno al 50% con punte di circa 80% o più), anche a confronto con analoghe coperture distribuite da altri canali

## Interventi effettuati o in corso

- Linee guida ABI-ANIA (rimborso del premio pagato, trasparenza)
- Misure di trasparenza e di rimborso del premio introdotte obbligatoriamente (Reg. 35 ISVAP) ed elevata disclosure di costi e commissioni
- Divieto di coincidenza tra ruoli di intermediario e beneficiario/vincolatario
- Obbligo, a certe condizioni, di consegnare più preventivi, disporre di un preventivatore on-line, standardizzare la copertura e di accettare una proposta assicurativa alternativa entro 10 giorni
- Database delle coperture PPI sul sito IVASS
- Reclami sotto scrutinio da parte dell'IVASS, specialmente per coperture inefficaci (ad es. perdita d'impiego o malattia venduta a soggetti impossibilitati a usufruirne in quanto non dipendenti o per patologie pregresse).

Le PPI costituiscono un veicolo importante per far fronte al gap di protezione: finora in molti casi hanno sofferto la natura di prodotto secondario, anche se non mancano pratiche virtuose

L'attenzione del regolatore italiano è elevata e si è tradotta in molti interventi, specie sulla trasparenza e sul ruolo del distributore. È possibile che, in assenza di cambiamenti significativi nel mercato, l'attenzione prosegua con ulteriori interventi, in linea con quanto fatto in altri paesi europei.

L'utilità della copertura per tutti gli attori coinvolti rimane evidente. Spetta quindi agli operatori far sì che la commercializzazione di PPI sia sostenibile nel lungo periodo e ai regolatori evitare misure eccessivamente restrittive o limitative dell'offerta