

Copertura Mutui: riconquista del ruolo sociale delle Compagnie

M.Spagnuolo
Head of Life & Savings AXA-MPS

AIMAV 15 ottobre 2013



Il contesto di Mercato

Le polizze assicurative vendute in abbinamento a finanziamenti hanno fatto registrare, nel triennio 2008-2010, un giro d'affari da **oltre 2 miliardi di euro l'anno** (più della metà relativamente a premi di polizze vita).

La raccolta dal **2011** in poi, in concomitanza con la contrazione dell'erogazione del credito, ha iniziato a flettere in particolar modo relativamente alle **polizze vendute in abbinamento ai mutui (-40%)**.

Gli operatori bancari comunque restano largamente il primo "player assicurativo" **con il collocamento di circa l'80% della raccolta nel 2012**.

Il tema dell'abbinamento

Il tema dell'abbinamento assicurativo è da anni un **argomento “caldo”** oggetto di numerosi interventi di carattere normativo.

In particolar modo è finita sotto la lente d'ingrandimento degli Organi di Vigilanza **l'opacità generata dalla prassi** nel collocamento delle polizze assicurative, soprattutto in abbinamento a mutui.

Prassi di Mercato

Il contesto normativo fino alle recenti evoluzioni **permetteva a banche e intermediari finanziari** non bancari **di collocare, contestualmente al finanziamento, anche polizze assicurative** (in abbinamento non obbligatorio) **aventi come beneficiario delle prestazioni il soggetto erogante il mutuo/finanziamento.**

Da un lato ciò dava modo agli **stessi operatori di assicurarsi, in caso di sinistro, il recupero del capitale** (evitando il ricorso a “costose” azioni di recupero credito), dall’altro **di essere remunerati per l’attività di intermediazione assicurativa.**

Prassi di Mercato

Detta prassi ha prodotto però tutta una serie di **conseguenze**:

1. **Livelli di premio elevati** (rispetto ad analoghe forme assicurative vendute in forma stand alone) a causa degli **elevati riconoscimenti provvigionali** che in alcuni casi raggiungevano punte dell'80%. In molti casi, poi, banche e compagnie assicurative facevano **capo allo stesso gruppo societario**.
2. Nella stragrande maggioranza dei casi il **premio assicurativo, pagato in un'unica soluzione anticipata** era aggiunto all'importo finanziato producendo ulteriori interessi a beneficio della banca (o dell'intermediario finanziario).
3. Vendita della **polizza in subordine alla concessione del finanziamento** nonostante la legge vietasse esplicitamente l'obbligatorietà dell'abbinamento.

Gli interventi normativi

2010 *Regolamento Isvap n.35*

E' il primo intervento dell'Isvap (oggi IVASS) attraverso il quale l'Istituto ha dettato una disciplina generale di trasparenza per i prodotti assicurativi con attuazione anche nel settore delle polizze *CPI*.

2011 *Provvedimento Isvap numero 2946 del 6 dicembre 2011 (in vigore dal 2 aprile 2012)*

Specificatamente dedicato al settore in oggetto, ha imposto che gli intermediari assicurativi - inclusi gli istituti eroganti il credito laddove svolgenti attività di intermediazione assicurativa - dovessero **astenersi dall'assumere contemporaneamente la qualifica di intermediario assicurativo**, da un lato, **e di beneficiario o vincolatario dei contratti assicurativi** dall'altro, considerandola come un'ipotesi di "conflitto inevitabile".

Gli interventi normativi

2011 Decreto Legge numero 201/2011 (il c.d. Decreto “Salva Italia”) convertito il 22 dicembre 2011

Il Decreto (che integra il Codice del Consumo) dispone che:

debba essere considerata come **scorretta** la *“pratica commerciale di una banca, di un istituto di credito o di un intermediario finanziario che, ai fini della stipula di un contratto di mutuo, **obbliga il cliente** alla sottoscrizione di una polizza assicurativa erogata dalla medesima banca...”*

In sostanza si esprime in modo netto che:

- 1. la banca o l'intermediario finanziario non possono condizionare l'erogazione** del finanziamento al fatto che il cliente sottoscriva presso l'ente la copertura assicurativa intermediata dalla medesima banca o intermediario finanziario.
- 2. Il cliente deve essere libero di reperire**, se lo ritiene più opportuno, **la copertura assicurativa sul mercato.**

Gli interventi normativi

2012 Decreto Legge, il n. 1 del 2012 (cosiddetto “Cresci Italia”)

Il perimetro concerne le **sole polizze ramo vita** collocate da banche, istituti di credito e intermediari finanziari vendute **in abbinamento, non solo a mutui, ma anche alle operazioni di credito al consumo.**

La formulazione definitiva della norma prevede sostanzialmente:

- 1. l’obbligo di sottoporre** al potenziale sottoscrittore del finanziamento **almeno due preventivi di polizze assicurative** sulla vita di due diverse compagnie non riconducibili all’ente erogatore
- 2. la facoltà del cliente di rifiutare** i contratti di assicurazione sulla vita offerti dall’ente erogante e **scegliere liberamente sul mercato una polizza** ramo vita
- 3. l’obbligo dell’ente ad accettare** l’eventuale scelta operata dal cliente sul mercato

Gli interventi normativi

2012 Regolamento Ivass n. 40 del 3 maggio 2012

L' **IVASS** recepisce il Decreto *Cresci Italia*, con il **Regolamento n.40 in vigore dal 1° luglio 2012**.

In esso vengono definiti, tra le altre cose, tutta una serie di requisiti della proposta assicurativa con **lo scopo di agevolare la scelta del cliente** e nell'ottica di favorire la concorrenza, tra i quali:

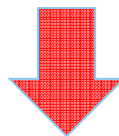
- ✓ elenco di contenuti minimi obbligatori per facilitare la comparazione con altre offerte assicurative
- ✓ allineamento della durata della polizza vita a quella del mutuo
- ✓ libertà di designazione del beneficiario o vincolatario
- ✓ prospetto personalizzato e servizio *on line* gratuito di preventivazione

Gli interventi normativi

Se a tutto questo impianto di aggiunge che:

- Il **30 luglio 2012 IVASS** ha preannunciato, attraverso una circolare rivolta alle imprese di assicurazione, l'intenzione di svolgere una nuova analisi per verificare il **grado di applicazione delle nuove disposizioni**.

- Il **28 giugno 2013 EIOPA** (*European Insurance and Occupational Pensions Authority*) ha reso nota la propria opinione sulle **criticità del sistema anche con esplicito riferimento al caso italiano**.



Appare chiara la necessità per gli operatori assicurativi e finanziari di **riflettere profondamente sul tema dell'offerta** anche alla luce del ruolo sociale a cui gli stessi sono chiamati *al tempo della crisi*.

Il ruolo della Compagnia e possibili evoluzioni dell'offerta

In momenti socio-economici così delicati le Compagnie assicurative (e gli intermediari finanziari in quanto collocatori delle polizze) dovrebbero tornare ad essere principalmente **erogatori di strumenti di protezione**.

Se la **protezione contro il rischio di insolvenza** nasce per rispondere ad una primaria necessità delle famiglie con **esposizione debitoria**, è proprio da qui che l'offerta assicurativa di settore dovrebbe partire, **(ri)mettendo al centro il bisogno**.

Il ruolo della Compagnia e possibili evoluzioni dell'offerta

Proposizione in forma collettiva o formula **stand alone**?

Verosimilmente il ricorso allo stand alone permetterebbe di sciogliere alcuni nodi, attraverso:

1. la più netta **separazione dell'offerta assicurativa da quella finanziaria** a tutto beneficio della trasparenza e della concorrenza di Mercato;
2. **la mitigazione delle politiche provvigionali** con conseguente allineamento dei livelli di pricing;
3. la possibilità del pagamento del **premio in forma ricorrente**, in maggior coerenza con le scadenze debitorie e con la necessità di dilazione dell'onere per il cliente.