Tiratura 03/2015: 132.234
Diffusione 03/2015: 74.727
Lettori I 2015: 230.000
Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati

MILANO FINANZA

Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi

06-GIU-2015
da pag. 18
www.datastampa.it

Faro delle Authority sulle polizze-mutui

di Andrea Pira

Il dibattito sulle polizze abbinate ai finanziamenti è aperto. Il confronto è sulle linee di intervento congiunto presentate venerdì 5 dall'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni (Ivass) e da Banca d'Italia a compagnie, istituti di credito, società finanziarie e associazioni dei consumatori. Già in passato i regolatori avevano puntato un faro su questo genere di prodotti per i quali le autorità hanno riscontrato «numerose criticità nella produzione e nella distribuzione». A dicembre del 2013 una lettera al mercato dell'istituto di controllo sulle compagnie aveva richiamato l'attenzione sui doveri di correttezza, buona fede e trasparenza nei confronti degli assicurati. L'obiettivo di tali prodotti dovrebbe essere la tutela del cliente da eventi negativi che incidono sulla capacità di restituire un mutuo o un prestito. Le criticità individuate, tuttavia, non di rado «vanificano il raggiungimento dei benefici e sono di pregiudizio ai consumatori». Spesso le polizze sono imposte come condizione per accedere al finanziamento, benché siano facoltative. Hanno poi alti costi, «per effetto delle elevate provvigioni pagate alle banche e alle finanziarie». I livelli delle provvigioni, inoltre, non sono sempre coerenti con la qualità del servizio offerto. Da ciò l'annuncio di un'indagine per capire la struttura e i livelli del costo delle Personal protection insurance o Ppi, come sono chiamate comunemente con l'acronimo inglese. Con particolare riguardo alle polizze vita, lo studio ha poi sottolineato la «sostanziale obbligatorietà, a fronte però della mancata consegna da parte della banca o della finanziaria di preventivi dei concorrenti». Ivass e Bankitalia hanno quindi messo l'accento sia sulla necessità di maggiore trasparenza sulle caratteristiche, i limiti e i costi della polizza sia sull'opportunità di verificare l'adeguatezza del prodotto al cliente, per evitare il rischio di vendere polizze a chi non è assicurabile. Ma spesso, e questo riguarda la fase di produzione, i prodotti hanno criticità per il modo in cui sono stati disegnati. Le autorità puntano pertanto il dito verso le polizze «standardizzate», ossia confezionate così da essere valide «per tutti»; verso le cosiddette garanzie rotanti e verso il pagamento di un premio unico indistinto. Nelle linee d'azione evidenziano infine l'opportunità di nuove polizze disegnate per soddisfare le esigenze di specifici target di clientela e la revisione di esclusioni, limitazioni e franchigie, così da riequilibrare i contenuti a favore del cliente. Per le polizze già vendute suggeriscono invece «il rimborso dei premi e delle spese se le polizze sono state vendute a persone non assicurabili».

Ma sono proprio le raccomandazioni su come strutturare i prodotti a far sorgere qualche perplessità agli operatori di mercato. L'occasione di confronto e tutti gli interventi che guardano a una maggiore trasparenza dell'offerta e all'obiettivo di vendere al cliente un prodotto adeguato sono state accolte con pieno favore dall'Ania, tuttavia «gli interventi su come strutturare le polizze, quali garanzie introdurre, quanto approfondire la conoscenza dello stato di salute del cliente sono aree che rientrano nelle competenze del mercato», ha però spiegato Luigi Di Falco, responsabile vita e welfare dell'associazione, prendendo come esempio quanto accade anche in altri Paesi europei. «Peraltro, su alcuni aspetti della struttura del prodotto è possibile che gli interventi dell'autorità espongano il consumatore nel corso della durata contrattuale a situazioni di scopertura, mentre la forma attualmente più diffusa non è altro che una copertura unitaria di lunga durata della capacità del cliente di generare il reddito necessario a rimborsare il finanziamento, distinta in più garanzie per i diversi possibili status lavorativi del cliente solo per vincoli di legge relativi ai diversi rami assicurativi».

Per approfondire le questioni specifiche ci sarà comunque tempo. L'Ania raccoglierà in questi giorni i pareri da presentare all'Ivass, che dal canto suo attende un riscontro in particolare sulla semplificazione e su come rendere più accessibili i profili informativi. Sulla base dei commenti e delle proposte ricevuti ci saranno specifiche indicazioni con la richiesta di «riallineamento dei prodotti e delle prassi di vendita» a quanto indicato. (riproduzione riservata)

data stampa
dal 1980 monitoraggio media