

PRIMO PIANO

Banco Bpm, asta per le polizze

Anche Allianz e Generali avrebbero manifestato interesse per le attività assicurative di Banco Bpm. Le trattative si aggiungono a quelle avviate nelle ultime settimane, secondo varie ricostruzioni giornalistiche, con le francesi Crédit Agricole e Axa. E avrebbero spinto la banca, come ha affermato ieri sera un portavoce di Piazza Meda, ad "avviare un processo strutturato per confrontare i termini delle offerte e valutare eventuali partnership, purché in linea con le migliori condizioni di mercato".

Il portavoce di Banco Bpm ha tuttavia specificato che "l'opzione principale del gruppo, in linea con il piano industriale presentato lo scorso 5 novembre, resta l'internalizzazione del business assicurativo entro la fine del 2023". È in quest'ottica che va letta la recente decisione di esercitare l'opzione di acquisto sulla partecipazione di Covéa, pari all'81%, in Bipiemme Vita, operazione dal costo stimato di 310 milioni di euro che consentirà all'istituto guidato da Giuseppe Castagna di assumere il pieno controllo della joint venture. La stessa cosa dovrebbe avvenire nel primo semestre del 2023 sulla partecipazione di Cattolica Assicurazioni, compagnia controllata dal gruppo Generali, nelle joint venture Vera Vita e Vera Assicurazioni.

Giacomo Corvi

IL PUNTO SU...

Un chiarimento sulle polizze connesse ai mutui

Proseguiamo con la pubblicazione della seconda parte del testo che ricostruisce i diversi contributi delle autorità sul tema della richiesta di sottoscrizione di coperture vita in relazione ai mutui immobiliari.

Si sottolinea il carattere facoltativo della scelta, prevalente su comportamenti che di fatto subordinano la sottoscrizione del prestito alla tutela assicurativa

SECONDA PARTE

IL RAGIONAMENTO DELLA CASSAZIONE E LA VALORIZZAZIONE DEGLI INTERVENTI DELLE AUTORITÀ DI VIGILANZA; ENUNCIAZIONE DEL PRINCIPIO DI DIRITTO

Il percorso ermeneutico si è articolato in due distinte direzioni.

In primo luogo la Cassazione ha inteso valorizzare a fini interpretativi la rubrica dell'articolo 28 che, a dispetto del tenore letterale della norma, faceva riferimento, già nella sua precedente versione, al concetto di connessione: "assicurazioni connesse all'erogazione di mutui immobiliari e di credito al consumo". Sul punto, richiamando alcuni precedenti di legittimità (Cass. 16342/2017; Cass. 15123/2007; Cass. 1051/1964), la Suprema Corte ha affermato che "la rubrica d'una norma di legge costituisce anch'essa un elemento dal quale l'interprete, nei casi dubbi, non può prescindere [...] ed essa va valorizzata in particolar modo proprio quando abbia una formulazione generica e lata, più ampia delle previsioni contenute nel testo della norma". Ciò con la conseguenza che anche nella versione previgente al 2017, il riferimento alla "connessione tra contratto di mutuo e polizza assicurativa, contenuto nella rubrica dell'art. 28 dl 1/12 impediva di ritenere che tale norma si applicasse soltanto ai contratti di mutuo contenenti una clausola espressa che ne subordinasse l'efficacia alla stipula di una assicurazione".

Più interessante, ad avviso di chi scrive, il secondo profilo di indagine, orientato a individuare la ratio sottesa alla norma anche nella sua versione originaria, mediante un procedimento di analisi del percorso storico che avrebbe condotto all'introduzione dell'art. 28.

UNA MAGGIORE TUTELA DEL CLIENTE E DEL MERCATO

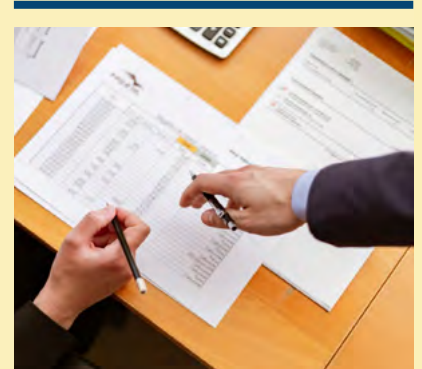
La Cassazione, al riguardo, procede con una rassegna dei vari interventi delle autorità di vigilanza, a partire dalle indagini avviate nel 2009 dall'Agcm e dall'Isvap.

Quanto all'Agcm, la sentenza ricorda l'indagine conclusasi con delibera del 2012 n. 23764.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1) In quella occasione, era emersa la prassi di subordinare “di fatto” la concessione dei finanziamenti alla sottoscrizione di polizze assicurative aventi come beneficiario l’istituto mutuante, a copertura dei rischi di decesso, invalidità permanente, inabilità temporanea totale, malattia grave e perdita di impiego, a dispetto delle indicazioni ricavabili dalla documentazione precontrattuale e contrattuale da cui emergeva il “carattere facoltativo di tali coperture”. Ad accertamenti analoghi era pervenuto Isvap rilevando anche una diffusa applicazione di aliquote provvigionali “esorbitanti” e la pratica di esigere il pagamento anticipato dell’intero e unico premio, aggiungendolo, di norma, all’importo mutuato. Ragion per cui Isvap diede corso alle ben note iniziative regolamentari che hanno portato, pur con qualche vicissitudine processuale, all’affermazione del divieto per l’intermediario di assumere, anche indirettamente, la contemporanea qualifica di intermediario e beneficiario o vincolatario dell’indennizzo dovuto in forza della polizza stipulata suo tramite; divieto motivato dall’esigenza “di prevenire conflitti di interessi, facilitare la mobilità del mercato dei mutui, colmare le asimmetrie informative tra imprese, intermediari e debitori”.



Sul piano legislativo, la Cassazione ricorda l’introduzione dell’art. 36 bis del dl 6 dicembre 2011, n. 201 (convertito dalla legge 22 dicembre 2011, n. 214), che inserì il comma 2 bis nell’art. 21 del Codice del consumo, ai sensi del quale “è considerata 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, istituto o intermediario”.

Dipoi, tornando all’art. 2 del dl 24 gennaio 2012, n. 1, la sentenza richiama la relazione accompagnatoria del disegno di legge presentato al Senato per la conversione in legge, nella quale si individua, tra le ragioni dell’adozione del provvedimento, il fine di “favorire la concorrenza nel settore bancario e assicurativo; ridurre le rendite di posizione; abbassare il divario tra costi e profitti, nocivo per i consumatori”, mentre nella scheda tecnica di accompagnamento si afferma che la norma “è diretta a modificare la prassi bancaria consistente nell’abbinamento automatico tra erogazione di mutuo immobiliare e polizza vita, senza che al cliente sia offerta la possibilità di effettuare un confronto tra diversi preventivi”.

Scopo precipuo della norma, secondo la Cassazione, sarebbe quello di “contrastare il fenomeno dell’abbinamento (binding) tra mutui e assicurazioni sulla vita in due modi: a) vietando alle banche di imporre al cliente la stipula di un’assicurazione del gruppo; b) demandando all’Isvap di stabilire quali dovessero essere i requisiti minimi di tali contratti”.

EQUIPARAZIONE DEI CONCETTI DI CONNESSIONE E CONDIZIONAMENTO

Sulla base di tale excursus, la sentenza perviene al riconoscimento della ratio dell’art. 28, consistente nel “a) prevenire pratiche scorrette, aggressive o abusive da parte del mutuante; b) garantire al mutuatario la libertà di scegliere la compagnia con cui assicurarsi; c) evitare che il mutuante trasferisce il rischio d’impresa sul mutuatario, addebitandogli per di più il costo della traslazione del rischio (cioè il premio assicurativo)” e con tale premessa afferma che l’art. 28 dl 1/12 e il regolamento 40/12 dell’Isvap che ne ha dato attuazione “vanno dunque interpretati nel senso che il contratto di assicurazione non conforme al reg. Isvap 40/12 sarà nullo, con sostituzione automatica delle sue clausole, ex art. 1339 cc, in tutti i casi in cui la banca mutuataria [leggasi “mutuante”, ndr] abbia anche solo di fatto imposto al cliente la stipula della polizza o comunque limitato la sua libertà di scelta a prescindere dal dato formale della presenza o dell’assenza, nel contratto di mutuo, di una clausola che ne subordini l’efficacia alla stipula di un contratto di assicurazione”.

L’esito del ragionamento confluisce nella definizione del principio di diritto a cui dovrà attenersi il giudice del rinvio: “sono soggetti alle previsioni di cui all’articolo 1, comma 1, del regolamento Isvap 40/12 i contratti di assicurazione connessi o condizionati a un contratto di mutuo, per tali dovendosi intendere le polizze la cui stipula è stata pretesa, imposta o capziosamente indotta dal mutuante anche in via di mero fatto, a prescindere dall’inserimento nel contratto di mutuo di clausole formali che ne subordinino la validità o l’efficacia alla stipula del contratto assicurativo”.

Stefano Centonze,
Studio THMR



(La prima parte dell’articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di giovedì 21 aprile. La terza e ultima parte sarà pubblicata su Insurance Daily di martedì 26 aprile).

COMPAGNIE

Nuovo accordo tra Net Insurance e Banca di Credito Popolare

La partnership prevede l'offerta di soluzioni assicurative protection dedicate alla famiglia e alle Pmi



Net Insurance e Banca di Credito Popolare (Bcp) hanno concluso un accordo di distribuzione che prevede il collocamento di prodotti assicurativi nella bancassicurazione danni non auto e vita protezione. "L'intesa raggiunta rafforza ulteriormente la collaborazione tra i due istituti, già in essere da diversi anni nel mercato della cessione del quinto", si legge in una nota congiunta.

La partnership prevede l'offerta di soluzioni assicurative protection dedicate alla famiglia (con un prodotto per i sottoscrittori di mutui erogati dalla banca, una polizza a tutela dell'abitazione e un'assicurazione in caso di premorienza) e alle Pmi, con coperture di tipo key man.

"La nuova partnership – ha commentato **Andrea Battista**, amministratore delegato di Net Insurance – si innesta con piena coerenza nel percorso di sviluppo del mercato della bancassicurazione".

Felice Delle Femine, direttore generale di Bcp, ha spiegato che la partnership "andrà ad arricchire l'offerta di soluzioni assicurative a favore dei nostri clienti, a tutela del loro patrimonio, della loro salute e delle loro attività".

F.A.

PRODOTTI

Das, con Parenting un supporto alla gestione dei figli

La compagnia di tutela legale del gruppo **Generali** amplia l'offerta delle coperture **Das in Famiglia e Difesa Famiglia** con un nuovo servizio, gratuito per i primi 12 mesi

Das offre, con le coperture **Das in Famiglia e Difesa Famiglia, Parenting**, un nuovo servizio a cura di **Slidingle**, per supportare i genitori, anche separati o single, nella gestione delle attività quotidiane riguardanti i figli, come spese, turni di visita, attività sportive, presenza sui social, ecc.

Tramite il calendario integrato di **Parenting**, i genitori possono organizzare le visite e gli impegni dei figli, quotidiani e settimanali. "In particolare - si legge nella nota stampa -, i genitori separati possono tra loro confermare o proporre un cambio turno". Con **Parenting** si possono gestire le spese condivise dei figli attraverso notifiche, richieste di pagamento con prova di acquisto allegata; mentre è in fase di sviluppo la possibilità di pagare direttamente online tutte le attività dei figli.

E ancora: si può gestire la pubblicazione di foto sui propri social, "così da evitare sanzioni e non attendere tempi biblici di risposta dall'altro genitore o dal suo avvocato". **Parenting** mira quindi a sostenere i genitori, "riducendo la conflittualità e le difficoltà nell'organizzazione dei figli, evitando così di ritornare dinanzi a un giudice".

"Per continuare a dare il nostro supporto alle esigenze delle famiglie italiane – spiega **Roberto Grasso**, director & general manager della compagnia di tutela legale del gruppo **Generali** – abbiamo deciso di mettere a disposizione di tutte le famiglie, tra i nostri clienti attuali e futuri di **Difesa Famiglia** e **Das in Famiglia**, un nuovo servizio, totalmente gratuito per i primi 12 mesi, in grado di facilitare la gestione di tutte quelle incombenze che, in certe situazioni, possono generare ulteriori momenti di discussione tra i genitori, a scapito dei propri figli".

F.A.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 22 aprile di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INSURANCE CONNECT TV

La crescita secondo Global Assistance



Sostenibilità, digital transformation, innovazione di prodotto e attenzione al capitale umano. **Vincenzo Latorraca**, amministratore delegato di **Global Assistance**, spiega come la compagnia punta a declinare multicanalità e omnicanalità in funzione dello sviluppo del business e di nuove opportunità per intermediari e canale bancassurance

**GUARDA LA VIDEO INTERVISTA
SU WWW.INSURANCECONNECT.TV**

