

PRIMO PIANO

B. Generali, nessuna proposta

La vendita di Banca Generali non è sul tavolo. Ieri, in una serie di domande e risposte agli azionisti in vista dell'assemblea che si terrà il prossimo venerdì, il gruppo assicurativo ha affermato che "il cda di Generali non ha mai ricevuto proposte concrete per la cessione di Banca Generali". La società ha così smentito le voci, diffuse ormai da anni e tornate alla ribalta nelle ultime settimane, di un'offerta di Mediobanca, primo azionista di Generali, per il business di consulenza finanziaria del gruppo assicurativo. Banca Generali, hanno proseguito dalla società, "è un asset importante per il gruppo grazie alle sue ottime performance" e l'ultimo piano industriale, intitolato "Lifetime Partner 24: Driving Growth", prevede inoltre "lo sviluppo organico della banca stessa come parte del gruppo Generali".

L'indiscrezione di un'offerta di Mediobanca per Banca Generali, come già accennato, è circolata moltissimo negli ultimi tempi. Proprio queste voci, secondo alcune ricostruzioni giornalistiche, sarebbero uno degli elementi che avrebbero spinto Francesco Gaetano Caltagirone, insieme a Leonardo Del Vecchio e Fondazione Crt, a presentare una lista alternativa per il rinnovo del consiglio di amministrazione.

Giacomo Corvi

IL PUNTO SU...

Un chiarimento sulle polizze connesse ai mutui

La terza parte del testo dello Studio THMR si sofferma a commentare le riflessioni incluse nella sentenza della Cassazione che ha voluto fare luce sul tema della sottoscrizione di coperture vita in relazione a prestiti o mutui immobiliari. La Corte ha fornito elementi di chiarezza per gli intermediari e indicazioni per individuare i comportamenti non corretti

TERZA PARTE

La sentenza in commento, pur dando atto della novella legislativa del 2017, approfondisce la funzione della riformulazione dell'articolo 28 e, pur sottintendendola, non si esprime apertamente circa l'irrelevanza dell'accostamento al condizionamento delle nozioni di "accessorietà" e di "connessione" e quindi la vocazione di ultimi due lemmi a circoscrivere l'originario "condizionamento" ai soli casi in cui una condizione fosse ricavabile da una clausola contrattuale contenuta nel mutuo. Sarebbe stato senz'altro interessante e utile un chiarimento circa la sostanziale neutralità, a fini ermeneutici,



della ben più articolata formulazione introdotta dalla legge 124/2017, anche per dare all'opzione interpretativa della Cassazione un consolidamento teorico tale da fugare pro futuro letture strumentali o, quanto meno, prevenirne di poco sicure ed orientare con maggior certezza le scelte pratiche degli operatori.

Interessante il passaggio motivazionale in cui si valorizza senza riserve la "rubrica" dell'art. 28, trattandosi di operazione nient'affatto pacifica in giurisprudenza in considerazione dell'antico brocardo *rubrica legis non est lex* (cfr. ad esempio, Cass. pen., Sez. I sentenza 16372 del 20 marzo 2015: "Le partizioni sistematiche di una legge, in particolare titoli, capi e rubriche, non fanno parte né integrano il testo legislativo e quindi non vincolano l'interprete, in quanto la disciplina normativa sulla formazione delle leggi prevede che solo i singoli articoli siano oggetto di esame e di approvazione da parte degli organi legislativi"; più equilibrata, tra i due estremi, Corte Cost., 108 del 23 aprile 1986: "Se è vero che le espressioni dei titoli e delle rubriche non hanno forza cogente per l'interprete, è però altrettanto vero che esse non possono considerarsi completamente prive di significato, soprattutto quando vi sia al fondo un problema di scelta legislativa, con i conseguenti riflessi anche di carattere terminologico").

UTILITÀ DEL PROVVEDIMENTO

Ad ogni buon conto, la sentenza è senz'altro rilevante e utile per gli operatori almeno per due ragioni.

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

Anzitutto perché consente loro di effettuare scelte più sicure in relazione a polizze connesse a mutui stipulate prima della novella del 2017: al momento, sulla base dell'arresto in commento, anche per tali contratti sarà prudente considerare non solo e non tanto la (improbabile) presenza, nel mutuo, di clausole condizionanti la validità o l'efficacia dello stesso, quanto piuttosto la ricorrenza di condotte nel collocamento, ascrivibili all'intermediario, che facciano presumere l'esistenza di condizionamenti "in fatto".

In secondo luogo perché, innestandosi sulle considerazioni svolte da Ivass e Banca d'Italia anche in tempi recenti (cfr. la lettera al mercato congiunta del 17 marzo 2020), offre ulteriori elementi per riconoscere "quando" si sia in presenza di polizze "connesse" (per le quali vale l'esigenza che siano "effettivamente prospettate alla clientela quale servizio aggiuntivo opzionale, evitando nei colloqui di vendita l'utilizzo di espressioni finalizzate a incutere nel cliente timori di vario genere che possano indurlo a ritenere necessaria la sottoscrizione della polizza") e non, piuttosto, polizze "decorrelate", ossia prive di collegamento funzionale con il finanziamento ma il cui collocamento può essere conseguente a una pratica commerciale che le imponga "di fatto, come condizione per accedere al finanziamento" (salvo poi recuperare l'estraneità della polizza rispetto al finanziamento quando vi sia da rimborsare il premio per estinzione anticipata di questo). Ciò, all'evidenza, può avere risvolti pratici sull'operatività distributiva e sulle scelte da adottarsi nel corso della vita del contratto.

Sotto questo profilo, la sentenza fornisce, in modo esemplificativo, alcuni elementi indiziari: "si avrà imposizione di fatto quando al mutuatario sia lasciato intendere che la stipula della polizza accelererà la pratica; quando non gli sia data alcuna facoltà di scelta dell'assicuratore, né alcuna informazione sul diritto di sceglierne altri; quando i patti del mutuo e dell'assicurazione denotino che l'interesse assicurato, di cui all'art. 1904 del Codice civile, è solo o prevalentemente quello del mutuante a garantirsi dal rischio di insolvenza del debitore; quando infine la stipula della polizza sia indotta con condotte opache, ordite ad *decipiendum alterum*".

MANCA UN RIFERIMENTO ALLA POSIZIONE DELL'ASSICURATORE COINVOLTO NEL CASO

D'altra parte (e purtroppo) la sentenza non ha potuto prendere in considerazione alcuni rilievi in fatto formulati dall'assicuratore e volti (non solo a negare l'esistenza della nota "condizione", ma anche) ad affermare l'assenza, in radice, di un collegamento negoziale tra mutuo e assicurazione, tra cui l'estraneità tra capitale garantito e piano di ammortamento del mutuo e non coincidenza tra durata del mutuo e durata della polizza. Si trattava di profili estranei alla specifica quaestio iuris sottoposta alla Corte e dunque destinati a non essere presi in considerazione.

D'altra parte, il tema del collegamento negoziale e degli elementi indiziari da cui desumerlo aveva formato oggetto di un secondo motivo di ricorso, che la Corte ha dovuto dichiarare assorbito nella decisione sul primo (quello vertente sul significato del "condizionamento").

In proposito, sarebbe stato interessante conoscere l'orientamento della Suprema Corte sul tema della "contestualità della sottoscrizione della polizza e del mutuo", in considerazione della difficoltà di comprendere che cosa esattamente debba intendersi con "contestuale" e come la "contestualità" possa e debba essere misurata e riconosciuta (tema che si presenta anche in altri ambiti: si pensi all'art. 17 bis, comma 1 bis, sulla contestualità tra contratti per la Rc auto e per i rischi accessori).

Allo stato, per quanto noto, si dispone dell'indicazione fornita da Agcm, menzionata alla nota 8 della lettera congiunta Ivass/Banca d'Italia del 17 marzo 2020, tesa a valorizzare (al fine di identificare le polizze decorrelate) "la previsione di un lasso di tempo di almeno sette giorni tra la concessione del finanziamento e la stipula della polizza" insieme all'"l'impegno a non finanziare il premio assicurativo".



Stefano Centonze,
Studio THMR



(La prima e la seconda parte dell'articolo sono stati pubblicati su Insurance Daily di giovedì 21 aprile e venerdì 22 aprile).

RICERCHE

Consumi: mobilità, casa e viaggi tra i desideri degli italiani

Nonostante le paure della guerra e i timori dell'inflazione, l'Osservatorio Findomestic di aprile (Bnp Paribas) certifica la voglia di ripresa dei cittadini

Sette italiani su dieci temono inflazione e recessione, mentre il 51% è spaventato dalla guerra. Nonostante questi timori, l'edizione dell'Osservatorio Findomestic di aprile, realizzata dalla società di credito al consumo del gruppo **Bnp Paribas** in collaborazione con **Eumetra**, rileva che, rispetto al mese di marzo, le intenzioni di acquisto a tre mesi sono tornate a crescere in tutti i segmenti, tranne che nel settore delle auto usate (-1,9%).

Corrono scooter elettrici, e-bike e monopattini

“La casa – commenta **Claudio Bardazzi**, responsabile dell'Osservatorio – resta al centro dei progetti di spesa, ma anche l'auto (nuova, ndr) è in ripresa (+13,7%) sull'onda dell'annuncio dei nuovi incentivi governativi”.

Tra chi pensa all'acquisto di un'auto nuova, si legge nello studio di **Findomestic**, cresce la preferenza per quelle elettrificate (+13,9%), mentre sono le due ruote a registrare gli incrementi più elevati: +22,1% per moto e scooter, +60,1% per gli elettrici, tra full electric o ibridi, categorie che raggiungono livelli record negli ultimi 12 mesi. Molto bene la nuova mobilità in città, con intenzioni d'acquisto che si attestano sui livelli più alti dell'ultimo anno: +17,9% le e-bike e +14% i monopattini elettrici.

Gli italiani amano la casa

La voglia di ripresa, pur bilanciata negativamente dalle paure già menzionate, si riscontra nelle intenzioni d'acquisto di mobili, che fanno segnare nuovi picchi con un +21,5% ad aprile. Quasi il 40% del campione ha intenzione di acquistare oggetti e mobili per la casa nei prossimi tre mesi. Sono ca-



ratterizzati dal segno più la propensione all'acquisto di case e appartamenti (+4,5%) e i piani per ristrutturare (+2,7%). Il 16,4% degli intervistati comprerà un nuovo televisore, il 14,2% un grande elettrodomestico, mentre resta stabile, su livelli elevati, l'intenzione di acquistare piccoli elettrodomestici. Alta anche l'attenzione verso l'efficienza energetica della casa: +3,3% per gli impianti fotovoltaici e +35,3% per i nuovi infissi, un settore che ad aprile ha raggiunto i livelli massimi dell'ultimo anno.

Sì (riprende a) viaggiare

Non passa mai di moda la passione per i dispositivi tecnologici, anche se la telefonia rimane sui livelli di marzo. Invece pc e accessori (+7,1%), tablet ed e-book (+13,3%) si piazzano nelle intenzioni di acquisto su livelli mai toccati negli ultimi 12 mesi. Con la prospettiva di qualche viaggio e delle vacanze estive, sale del 15% la propensione all'acquisto anche di fotocamere e videocamere.

Il tema dei viaggi, e della voglia di riprendere finalmente a muoversi di più, è una costante nelle rilevazioni dall'Osservatorio Findomestic, segno di una “ripartenza del settore avviata da settembre 2021”, scrivono i ricercatori dello studio. Oltre sei intervistati su dieci hanno intenzione di intraprendere un viaggio nei prossimi tre mesi. La conseguenza è la spinta all'acquisto di abbigliamento sportivo (+14,8%) e attrezzature per il fai-da-te: +28,7%.



Fabrizio Aurilia



Insurance Review

Strategie e innovazione
per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

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