

PRIMO PIANO

Compagnie Carige, un nuovo corso

Come aveva anticipato nelle scorse settimane l'ad di Banca Carige, Piero Montani, il completamento della cessione ad Apollo di Carige Assicurazioni e Carige Vita Nuova è effettivamente avvenuto entro i primi dieci giorni di giugno: per la precisione lo scorso venerdì. Oltre al passaggio di mano della proprietà dei due asset assicurativi, la cessione prevede anche la sottoscrizione di accordi di lungo termine per la distribuzione di prodotti assicurativi del ramo vita e danni da parte delle banche del gruppo Banca Carige.

Apollo ha pagato all'istituto lire 310 milioni di euro, interamente corrisposti per cassa: la cessione non è soggetta ad aggiustamenti e rappresenta per Banca Carige uno dei passaggi significativi del piano industriale 2015-2019: "i benefici - sottolinea una nota del gruppo bancario - sono di carattere economico, con il confluire a conto economico delle riserve da valutazione su attività disponibili per la vendita maturate a oggi (80,5 milioni di euro al 31 marzo 2015), e patrimoniali, con un impatto di 50 punti base circa sul cet 1 ratio phased-in al 31 marzo 2015". Nell'operazione, Banca Carige ha avuto come advisor finanziari Leonardo & Co e Mediobanca, mentre Apollo è stata assistita da Ubs Investment Bank.

Beniamino Musto

MERCATO

Ppi, più trasparenza e tutela verso il consumatore

Vendita forzata di prodotti troppo standardizzati e scarsa chiarezza verso la clientela. Queste le principali criticità, evidenziate da Ivass e Banca d'Italia, sulle polizze abbinate ai finanziamenti. A cui il Regolatore risponde con proposte concrete, come il diritto di recesso per il cliente. Soddisfatti i clienti che, però, chiedono l'effettivo rispetto delle indicazioni fornite a compagnie e banche

La priorità resta la tutela del cliente. Con questa premessa si è aperto venerdì scorso, a Roma, un confronto tra i rappresentanti di consumatori, imprese e intermediari assicurativi, banche e società finanziarie - sul tema *Polizze abbinate ai finanziamenti, Le linee di intervento dell'Ivass e della Banca d'Italia a tutela dei consumatori*, per discutere sulle criticità emerse da reclami all'Ivass, *mystery shopping* di associazioni dei consumatori, ispezioni Ivass-Banca d'Italia e ricorsi all'Abf sulle Ppi (*Personal protection insurance*).

L'incontro, come illustrato dal presidente dell'Ivass e direttore generale della Banca d'Italia, **Salvatore Rossi**, ha avuto come obiettivo quello di raccogliere i suggerimenti dei consumatori, per poi emanare una lettera al mercato contenente le indicazioni atte a superare le criticità evidenziate sul fronte della produzione e distribuzione delle polizze abbinate ai finanziamenti.

"Abbiamo avviato un lavoro congiunto Ivass-Banca d'Italia - spiega **Magda Bianco**, responsabile del servizio per la tutela dei consumatori per la **Banca d'Italia** - finalizzato alla produzione di *guideline* che tendano alla costruzione *ex ante* di un'offerta maggiormente orientata alle esigenze della clientela. Questo richiede una forte riorganizzazione dei processi di *governance* e dei meccanismi di remunerazione".

In linea generale si registra una scarsa comprensione, da parte del cliente, dei benefici e dei costi delle singole polizze e un'incongruenza tra le soluzioni abbinate ai finanziamenti e le effettive esigenze dell'assicurato. "Nella maggioranza dei casi - evidenzia Bianco - il cliente si trova costretto ad acquistare una polizza che non voleva e di cui non percepisce l'utilità, restando bloccato in un contratto più lungo del previsto". Per ridurre questi rischi servono alcune condizioni: reale libertà di scelta e una maggiore concorrenza del mercato, in termini di prezzo e di offerta.

(continua a pag. 2)



Salvatore Rossi, presidente di Ivass



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

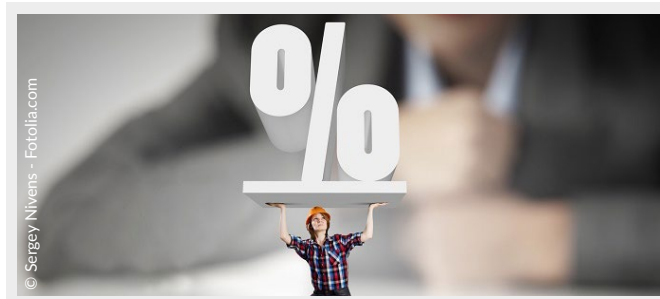
Seguici sulla pagina cliccando qui



(continua da pag. 1)

UN PRODOTTO PER TUTTI

In particolare, le criticità riguardano due versanti: la produzione e la distribuzione. “Sul primo – spiega **Elena Bellizzi**, responsabile del servizio per la tutela dei consumatori per l’Ivass – si registra un problema di disegno delle polizze, che presentano costi elevati e un’eccessiva standardizzazione: un pacchetto multirischio unico vita/danni, valido per tutti, con coperture *rotanti* in funzione dello status del cliente al momento del sinistro. Spesso, poi, la durata delle polizze non copre tutto il periodo del finanziamento con estese esclusioni, limitazioni, periodi di carenza e franchigia (spesso cumulati tra di loro) e la mancata o tardiva restituzione della parte di premio non goduto, in caso di estinzione anticipata del finanziamento. Altro problema rilevante, l’utilizzo di dichiarazioni prestampate sullo stato di salute del cliente, accertato non in fase assuntiva ma solo *ex post*. A questo si aggiungono i rifiuti di pagamento delle prestazioni in caso di morte o invalidità”.

**VENDITA FORZATA**

Vi sono, poi, criticità anche sul fronte della distribuzione, con vendita di polizze imposte, di fatto, dalla banca/finanziaria come condizione per accedere al finanziamento; oltre a questo, si registra una scarsa informativa al cliente sui limiti e i costi della copertura assicurativa e il rischio di polizze vendute a clienti non assicurabili (*misselling*).



“Registriamo una vendita forzata, con indice di penetrazione assicurativa delle polizze abbinate al mutuo, superiore all’80% – conferma Bellizzi – così come il mancato rispetto delle banche di presentare almeno due preventivi in fase di proposta. Inoltre, vi è un’insufficiente libertà di scelta per i clienti e di concorrenza sul mercato, con prodotti non sempre rispondenti alle effettive esigenze degli assicurati, i quali scoprono spesso, solo al momento del sinistro, di avere una copertura non adeguata. In verità – sottolinea – queste criticità sono riscontrate in tutta Europa, dove si registrano sanzioni e richieste di risarcimento al cliente per decine di milioni di euro, soprattutto in Uk e Irlanda”.

LE MISURE PER RIALLINEARE L’OFFERTA

Numerose le misure proposte dai due Istituti, sulla scia anche delle indicazioni degli organismi internazionali, che incidano su struttura e livelli dei costi delle polizze abbinate ai finanziamenti: un’offerta più targetizzata per specifiche fasce di clientela, con costi e provvigioni più coerenti con quanto offerto (su questo il Regolatore avvierà un’indagine più approfondita); un’informativa più chiara su costi e limiti della copertura, con una documentazione separata rispetto a quella del finanziamento; la verifica delle condizioni di assicurabilità (in caso di polizze già vendute, il rimborso dei premi ai soggetti non assicurabili); l’introduzione, anche nel danno, del diritto di recesso con rimborso del premio e invio, dopo la sottoscrizione, di una lettera al cliente a memoria di tale diritto; l’eliminazione di garanzie *rotanti* e questionari prestampati; l’introduzione dell’attivazione autonoma dell’impresa per la restituzione del premio non goduto; l’eliminazione della prescrizione breve (a due anni).

IL PLAUSO DEI CONSUMATORI

Plauso all’iniziativa, volta a garantire la tutela del consumatore, è stato espresso dai rappresentanti dei consumatori, quali **Altroconsumo** e **Adusbef**, con particolare riguardo al diritto di recesso e all’invio della lettera per informare l’assicurato della possibilità di uscire da un contratto che, al momento della stipula, potrebbe non avere bene compreso o valutato. Soddisfazione anche per la richiesta di un’offerta maggiormente allineata al mercato europeo.

Le associazioni dei consumatori confermano i risultati delle rilevazioni dei due organismi, lamentando una scarsa trasparenza e comunicazione da parte di assicurazioni, banche e società finanziarie, così come la mancata presentazione dei due preventivi; tra le richieste anche un comparatore sulle varie polizze per aumentare la consapevolezza del cliente.

Non basta, però, una lettera di segnalazione, avvertono i consumatori e pronta arriva la risposta di entrambi gli organismi, che rimarcano il proposito di ottenere risposte e cambiamenti concreti.

“La trasparenza – conclude Bianco – va delineata in modo sempre più sostanziale per recuperare la fiducia della clientela e garantire un attento controllo dei rischi. La nostra responsabilità, come Regolatori, riguarda la governance, la *corporate culture* e una formazione interna che sia adeguata e sostanziale. In questo senso, prevediamo un’azione congiunta Ivass-Banca d’Italia”.

Laura Servidio

RICERCHE

Cresce la passione per le due ruote

Un italiano su due utilizza uno scooter o una moto di sua proprietà o di un familiare



Crescono gli amanti delle due ruote in Italia. È la fotografia scattata, tracciando un profilo dei centauri del Bel Paese, dalla ricerca *Stetoscopio - Il sentire degli assicurati italiani*, promossa dalla compagnia assicurativa diretta **Quixa**, e condotta da **Mps Marketing Problem Solving**. Se da un lato è vero che gli italiani non rinuncerebbero mai alla macchina, dall'altro risulta che a utilizzare un ciclomotore (fino a 50 cc) o un motociclo (superiore a 50 cc), di sua proprietà o appartenente a un familiare, è ben il 52% del campione analizzato dall'indagine (rappresentativo della popolazione adulta). D'altronde anche i dati ufficiali sul parco circolante mostrano che in dieci anni, dal 2004 al 2014, il numero dei soli motocicli (esclusi ciclomotori) in Italia è cresciuto del 42%, mentre il numero complessivo dei veicoli in circolazione è cresciuto in media del 12%. I più appassionati sembrano essere i liguri: Genova, Imperia e Savona hanno la maggiore percentuale di due ruote rispetto al totale del parco veicoli provinciale. Seguono Livorno, Trieste, La Spezia, Rimini, Pesaro e Urbino, Massa Carrara e Palermo.

Minor consumo e comodità

Perché gli italiani amano tanto le due ruote? Nella classifica stilata dalla ricerca di Quixa, il vantaggio più apprezzato è la possibilità di evitare il traffico, come ha sottolineato il 57% degli intervistati. Seguono la maggiore facilità nel trovare parcheggio (indicata dal 50% del campione) e il minor consumo di carburante (45%). Se su questi punti fondamentali tutti sono d'accordo, è sulle altre motivazioni che si dividono gli amanti delle cilindrate più basse e gli appassionati dei motori più potenti. Se i primi sono interessati

soprattutto agli aspetti pratici, chi possiede veicoli di grossa cilindrata è guidato anche dalla passione. In materia di sicurezza stradale, infine, i conducenti dei mezzi a due ruote, contrariamente a quanto è opinione comune, non ritengono di essere più spericolati degli automobilisti. Oltre il 30% di chi usa sia auto che moto, infatti, sostiene di avere una guida più prudente in sella che al volante.

Il rapporto con la polizza di assicurazione

Oltre alla passione per le moto, però, il 90% degli intervistati dichiara di possedere almeno un'automobile in famiglia. Quando i veicoli da assicurare sono due, il 74% decide di sottoscrivere entrambe le polizze con la stessa compagnia. E se quando si parla di Rca a guidare la scelta è spesso il prezzo, in presenza di un secondo veicolo cambiano le carte in tavola: gli assicurati prediligono la compagnia unica soprattutto per comodità. Il costo arriva solo al secondo posto, legato a promozioni che assicurano sconti per il secondo veicolo. Quasi a pari merito si piazza la forza dell'abitudine, perché per alcuni è difficile lasciare la propria compagnia storica. Al contrario, coloro che scelgono brand diversi per assicurare auto e moto, lo fanno quasi esclusivamente per ragioni di convenienza economica.

Renato Agalliu

GLOSSARIO

Frequenza

In statistica, si intende per frequenza il numero delle unità in cui si presenta una determinata modalità della variabile oggetto di rilevazione.

In ambito assicurativo, è la percentuale degli eventi dannosi che, in un determinato periodo, colpiscono una polizza o polizze dello stesso ramo.

Definiamo dunque frequenza l'indice di variazione del numero dei sinistri occorsi nel tempo. Maggiore è il numero di sinistri che occorrono in un dato periodo, relativamente a un dato ramo di assicurazione o a una polizza che ne fa parte, e più alta sarà la frequenza che li interessa, indipendentemente dall'ammontare di ogni singolo sinistro occorso, che ne definisce, invece, la severità o gravità.

La frequenza si esprime in numero di eventi per unità di tempo e viene spesso confusa con la probabilità di accadimento, che indica invece il numero di volte in cui ci si può ragionevolmente aspettare che si verifichi un determinato evento.

Cinzia Altomare,
Gen Re

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



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

Insurance Daily



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

LUNEDÌ 8 GIUGNO 2015 N. 733

AZIENDE, DAI RISCHI ALLA SICUREZZA DELLA POLIZZA

Milano, 10 giugno 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman Maria Rosa Alaggio, *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.10 - L'assicurazione e i rischi per settore merceologico

*Adolfo Bertani, presidente di Cineas
Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba
Paolo Rubini, vice presidente di Anra
Luigi Viganotti, presidente di Acb*

10.10 - 10.30 - L'assicurazione a supporto dello sviluppo delle aziende

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's in Italia

10.30 - 10.50 - Imprese e internazionalizzazione: come gestire le diversità tra sistemi giuridici

Bruno Giuffrè, country managing partner di Dla Piper

10.50 - 11.10 - Soluzioni per il rischio di credito commerciale

Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione di Coface Italia

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - Garanzie assicurative per le Pmi: il ruolo di agenti e broker

*Arnaldo Bergamasco, presidente di Brokers Italiani
Anna Fasoli, consigliere di Uea*

12.00 - 12.30 - Aziende e polizze assicurative: un rapporto soddisfacente?

*Francesco Ferri, procuratore Autodromo di Monza e vice presidente nazionale Giovani imprenditori di Confindustria
Matteo Polo, amministratore delegato di Crai Supermercati - Ama Crai Ovest*

12.30 - 12.50 - Servizi innovativi: un lavoro di squadra a vantaggio dell'azienda cliente

Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per

12.50 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - Il peso delle catastrofi naturali

Intervento a cura di Ania

14.20 - 14.40 - Gestire il rischio ambientale

Giovanni Faglia, responsabile Pool Inquinamento

14.40 - 15.00 - Sinistri property e ambientali: formazione e disaster recovery come valore aggiunto della loss prevention

Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia

15.00 - 15.20 - Cyber risk e Pmi: una polizza ad hoc con assistenza H24

Maurizio Ghiloso, amministratore delegato di Dual Italia

15.20 - 16.30 - TAVOLA ROTONDA: Gestione del rischio: gli ambiti di miglioramento e di valorizzazione del contratto assicurativo

*Natale Castagna, managing director di Novatex Italia
Francesco Cincotti, presidente di Aipai
Paolo Lionetti, vice presidente di Anra e group insurance & claims manager di Autostrade per l'Italia
Angela Rebecchi, head of sales & market management di Allianz Global Corporate & Specialty SE
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Stefano Tasso, director di Affiliated FM
Benoît Michel Verbrigghe, GI Product Director di Aviva
Massimiliano Zampieron, head of sales di Aig per l'Italia*

16.30 - Q&A

**Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo**

patrocinato da



sponsorizzato da

