

Il divieto su incendio e vita è contenuto nel nuovo regolamento n. 35 dell'Istituto di vigilanza

In banca niente polizze sui mutui

Stop al doppio ruolo di beneficiari e intermediari degli istituti

DI ROBERTO BIANCHI

Due miliardi di euro all'anno, a tanto ammontano i premi assicurativi collegati ai mutui prestati dagli istituti di credito italiani ai propri clienti. Un business intercettato in maggioranza dalle banche stesse, con commissioni medie del 49% e punte massime dell'83%, che costituisce il filone più significativo della bancassurance dopo la raccolta vita.

Dopo gli inviti all'autoregolamentazione, l'Istituto di vigilanza ha però rotto gli indugi, emanando un regolamento che impedisce agli sportelli bancari di svolgere contemporaneamente il ruolo di beneficiario e di intermediario.

Era ora, dice il Sindacato nazionale agenti che da sempre denuncia il conflitto di interessi nascosto dietro la facoltà, oggi finalmente vietata, di spingere il proprio cliente cui si sta concedendo un finanziamento, ad accettare una polizza incendio o una polizza vita. Si consideri a questo proposito il malcostume di costringere il sottoscrittore del mutuo a stipulare coperture assicurative a premio unico anti-

pato, a volte di decine di migliaia di euro, che di fatto entravano a far parte del debito e venivano pagate ratealmente insieme al capitale erogato. Le cose andavano più o meno così: «Caro cliente, concediamo alla sua famiglia un mutuo di 100 mila euro, ma lei e sua moglie dovete sottoscrivere ciascuno una polizza vita di pari capitale assicurato, che nel vostro caso costa 15 mila euro (costo variabile in base all'età e alla durata) e la finanziamo sulla rata per 240 mesi, così neanche ve ne accorgete». Peccato che il finanziamento a passava così da 100 a 115 mila euro e gli interessi, al tasso del 5%, da 58 mila a 67 mila, come a dire che al malcapito

cliente, vittima ancora una volta di un'evidente asimmetria informativa, la polizza vita sarebbe costata 9 mila euro in più rispetto al costo frontale, comprendente i compensi da favola cui accennavamo prima, erogati dalle compagnie alle banche.

Una prassi discutibile dal punto di vista etico e come abbiamo visto, molto onerosa, che poneva però le banche in una posizione dominante rispetto a tutti gli altri intermediari del mercato, disarmati di fronte ad una simile concatenazione di interessi.

A questo punto viene da chiedere all'Ania - la quale da tre anni ci intrattiene con la teoria degli agenti plurimandatari che

sceglierebbero la polizza da collocare sul mercato in funzione delle provvigioni percepite e non del bisogno di sicurezza proveniente dalla clientela - che cosa ne pensa del comportamento adottato per decenni dai partner bancari delle proprie associate, le quali collocavano polizze a provvigioni che superavano addirittura gli otto decimi del premio pagato dal cliente.

Inoltre, venuta meno la componente più ricca delle joint ventures bancassicurative, è lecito domandarsi che cosa ne sarà della collaborazione tra banche e compagnie ora che i carichi del ramo vita sono rientrati entro i limiti della decenza.

E allora ci sia consentita una proposta, talmente conservatrice da risultare persino innovativa: le banche tornino ad esercitare il credito che è il loro lavoro e lascino alle compagnie l'onere di assumere il rischio assicurativo. In questo modo, il consumatore saprebbe a chi rivolgersi quando deve sottoscrivere un mutuo e a chi altro quando deve assicurare la propria abitazione.

Gli istituti di credito sarebbero così costretti a ricercare il profitto nella loro attività finanziaria, senza poter contare sulla compensazione assicurativa e le compagnie potrebbero tornare all'utile industriale, facendo polizze e smettendo di rincorrere il mito della finanza. Magari esse riprenderebbero anche ad investire nelle rispettive reti agenziali, trattate per troppo tempo alla stregua di marginali bonsai del business globale.

— © Riproduzione riservata —

Per gli stranieri il rischio tariffe Rca più alte

Da una indagine pubblicata il 31 maggio scorso su Repubblica.it apprendiamo che diverse compagnie assicurative prevedono nelle tariffe Rca auto un particolare profilo di rischio legato alla nazionalità dell'automobilista. E lo fanno tanto le compagnie telefoniche, quando quelle tradizionali. Per i clienti provenienti dalla Romania o dal Marocco, i prezzi aumentano in misura significativa

e sulla legittimità di questa discriminazione non c'è chiarezza. L'Asgi (Associazione studi giuridici sull'immigrazione) e l'Associazione romeni in Italia sono già sul piede di guerra.

E che c'è di strano? Sono mesi che denunciavamo anche su queste pagine le discriminazioni subite dagli assicurati italiani che risiedono nel Meridione.

LA RICHIESTA DELLO SNA

Le Authority indagano sul plurimandato

La concorrenza nel mercato non è solo un problema di indennizzo diretto

Gli agenti assicurativi hanno accolto con soddisfazione e speranza le notizie sull'indagine Isvap prima e quella Antitrust poi sulla Rca auto. Satisfazione, perché è un fatto che dietro l'interessamento delle Authority vi siano anche le numerose iniziative che Sna ed Unapass hanno intrapreso - sempre con l'appoggio dei consumatori - per richiamare l'attenzione pubblica sulle cause degli aumenti tariffari, sul dilagare delle frodi assicurative, sulle politiche di abbandono dei territori nel Meridione, che le imprese stanno attuando e sull'importanza di una vera concorrenzialità del settore.

Le organizzazioni sindacali degli agenti si augurano infatti che le risultanze delle inchieste in atto costituiscano finalmente l'impulso allo scioglimento dei molti nodi che ancora impediscono il dispiegarsi delle ali per un mercato virtuosamente competitivo. Nella recente presentazione del X Rapporto Cittadinanzattiva, si sottolinea il senso di delusione dei consumatori riguardo agli scarsi effetti positivi dell'indennizzo diretto, assai inferiori alle aspettative. E sul medesimo tasto hanno battuto Isvap e Antitrust. Anche gli agenti ritengono che l'ottimizzazione della gestione sinistri sia un obiettivo fondamentale, al quale si può giungere solo compiendo una formidabile operazione di revisione dell'intero processo liquidativo al fine di renderlo completamente trasparente e contrastando in maniera efficace e decisa le frodi assicurative. Si rammenta, in tal senso, l'iniziativa «Stupidi Furbetti», che verrà presentata in un apposito convegno a Bari il prossimo 1° luglio e che vede Sna, Unapass, Ania e le prefetture territoriali collaborare proprio per implementare la vigilanza sulle aree meridionali.

Ma gli agenti d'assicurazione sono anche profondamente consapevoli che la piena applicazione della procedura di liquidazione diretta del danno è uno dei punti, non il solo punto. Ed auspicano che a questo livello di consapevolezza arrivino le istituzioni, le Authority ed i consumatori. Anche la monoannualità delle polizze danni era stata accolta con plauso, in primis da coloro i cui diritti la norma doveva andare a tutelare: i cittadini.

Eppure, nonostante molti autorevoli pareri, su questo aspetto si è deciso di fare un passo indietro, spuntando una delle poche armi a disposizione della concorrenzialità di un mercato che, in Italia, è intrinsecamente chiuso e bloccato. È necessario che non si faccia il medesimo errore con l'altro, fondamentale elemento della legge 40/07, il plurimandato. Ma non è sufficiente che agenti e consumatori ne sostengano l'importanza e la validità. Bisogna che le Authority si interessino - con la stessa attenzione riservata all'evoluzione dell'indennizzo diretto - a quanto, e come, sono stati applicati i dispositivi contenuti in una norma che racchiude eccezionali potenzialità, ma che è stata fatta oggetto di una sorta di resistenza passiva da parte delle imprese, sì da poter poi mendacemente sostenere che il plurimandato non solo non produce effetti positivi, ma addirittura contribuisce ad accrescere i costi della distribuzione. Di fatto, a che serve che gli agenti abbiano la possibilità di esprimere più mandati, se non vi sono compagnie primarie disposte a concederli?

Su questo bisogna che le Authority concentrino la loro attenzione, così come sul fatto che alcune tra le principali imprese stanno attuando una politica che vorrebbe relegare la rete agenziale al ruolo marginale

e secondario di distributori di prodotti standardizzati, quando non è mirata a ristrutturazioni che si traducono in revocche, chiusure di agenzia, dismissioni di portafogli.

Nel mese di giugno l'Isvap tradizionalmente presenta la propria Relazione annuale. Gli agenti assicurativi - che attendono sempre questo momento istituzionale con grande interesse - auspicano di trovare nel documento che verrà letto il prossimo martedì la risposta ad alcune domande. Quale sia, ad esempio, una prima valutazione dell'Istituto sui dati certamente già emersi dall'indagine aperta nel mese di marzo, tanto in merito alla presenza delle imprese nelle aree meridionali, quanto riguardo alle ristrutturazioni operate sulle reti distributive dalle mandanti; o quale sia il punto di vista dell'Isvap sull'abolizione dell'esclusiva, a distanza di tre anni dalla promulgazione della Legge 40; o ancora, se vi siano passi avanti sulla strada della collaborazione tra iscritti nella Sezione A del Rui, del resto già consentita nel ramo Rca auto e lecita in tutti i rami tra iscritti nella Sezione B; se sia prevista una modifica del Preventivatore unico, sì da consentire la comparazione non solo tra le tariffe, ma anche tra le condizioni delle polizze Reauto.

Nel frattempo il Gruppo di lavoro Sna sul Plurimandato, di nuova costituzione, sta preparando un articolato dossier che analizza tutti i fattori che hanno impedito il pieno dispiegarsi degli effetti positivi per la concorrenza legati all'abolizione dell'esclusiva da sottoporre all'attenzione di governo, istituzioni e autorità, con l'auspicio che anche questa fondamentale componente venga presto fatta oggetto di indagine.

Alessandra Schofield

— © Riproduzione riservata —

DIRITTI Tutela per gli agenti Progress

Gli agenti della Progress Assicurazioni - posta in liquidazione coatta lo scorso aprile - si sono costituiti in Comitato ed hanno richiesto e ottenuto la tutela della Federazione unitaria Sna Unapass. La delegazione ha anche sollecitato la messa in atto di ogni iniziativa utile a ridurre al minimo i danni economici subiti dalle agenzie e a favorire il collocamento degli agenti sul mercato italiano e internazionale. «Si tratta di tutelare non solo la rete degli agenti, ma anche gli oltre cinquecento dipendenti e collaboratori delle agenzie, oltreché tutti gli assicurati Progress», hanno dichiarato Giovanni Metti e Massimo Congiu, presidenti della Federazione sindacale. «Per questo solleciteremo un incontro in tempi rapidi che veda confrontarsi sulle possibili soluzioni il Ministero dello sviluppo economico, il Ministero del lavoro, l'Isvap, l'Ania e lo stesso commissario liquidatore. Con la stessa fermezza e trasparenza la Federazione Unitaria prenderà le opportune distanze, nonché le conseguenti iniziative, nei confronti di quegli agenti che dovessero eventualmente risultare corresponsabili del fallimento della Compagnia assicuratrice Progress».