

PRIMO PIANO

Npv, 2023 col segno meno

Nel 2023, secondo l'ultimo aggiornamento dell'Ania, la nuova produzione vita (imprese italiane, Ue ed extra Ue) è stata pari a 82,5 miliardi di euro, il 5,2% in meno rispetto all'anno precedente. Guardando solo alle polizze individuali e collettive sulla vita delle compagnie italiane ed extra Ue, comprensive dei premi unici aggiuntivi, la raccolta si è fermata a 74,2 miliardi, con un decremento del 3,3% rispetto al 2022 e il 15,7% in meno rispetto al 2021. I nuovi premi delle sole polizze individuali hanno raggiunto 70,3 miliardi (il 95% del new business totale, in linea con l'anno precedente), registrando un calo del 3,9%.

Sempre in relazione alle sole imprese italiane ed extra-Ue, il ramo I ha ulteriormente consolidato il suo ruolo principale, aumentando l'incidenza dal 66% del 2022 al 76% dell'anno scorso.

Continua invece il crollo del ramo III, la cui raccolta segna un -37,5% rispetto al 2022 (quando già registrava un -30,5% sul 2021). L'incidenza è dunque scesa dal 39% nel 2021 al 31% del 2022, fino al 20% dell'anno scorso.

Infine, la raccolta vita totale, che tiene conto anche delle annualità successive di polizze sottoscritte negli anni precedenti, dovrebbe attestarsi a circa 91 miliardi nel 2023, in calo del 4% rispetto all'anno precedente.

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

Banche, mutui e finanziamenti: quattro nuove sentenze del Tar del Lazio

Il tribunale amministrativo si è espresso sulle sanzioni comminate dall'Antitrust nei confronti di quattro banche che hanno assunto comportamenti ritenuti non scorretti dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato

Lo scorso 5 gennaio sono state pubblicate quattro sentenze del Tar del Lazio a seguito dei ricorsi presentati da quattro banche, sanzionate nel 2020 dall'**Autorità garante della concorrenza e del mercato** (Agcm) per aver posto in essere delle pratiche commerciali aggressive in violazione degli articoli 24 e 25 del Codice del consumo, consistenti:

- 1) nell'aver indebitamente condizionato i consumatori ad acquistare, in abbinamento a mutui conclusi anche tramite surroghe, polizze assicurative di vario genere (incendio e scoppio o a protezione del finanziamento), offerte e/o commercializzate dalla stessa banca, ponendo tale sottoscrizione come condizione per la concessione del finanziamento e
- 2) in due casi nell'aver indotto i consumatori, intenzionati a stipulare contratti di mutuo e/o di surroga, ad aprire un conto corrente presso la medesima banca, ponendo anche tale apertura quale condizione per la concessione del finanziamento.

Avuto riguardo alle sanzioni sub 1), in tre casi su quattro, il Tar del Lazio ha accolto la doglianza delle ricorrenti, consistente nella mancata considerazione da parte dell'Agcm, nell'effettuare le valutazioni di sua competenza, dei "plurimi presidi adottati dalla banca in conformità alla normativa specifica di settore, per tutelare i consumatori in occasione della vendita abbinata mutui/polizze".

L'IMPEGNO DEGLI OPERATORI

Una normativa specifica di settore molto articolata, la quale

- a livello legislativo è contenuta, tra l'altro, nel Testo unico bancario, nel Codice delle assicurazioni e nel decreto Cresci Italia,
- mentre a livello regolamentare è contenuta, tra l'altro, nell'ambito dei regolamenti **Ivass** (regolamenti 40 e 41) e nell'ambito del provvedimento della **Banca d'Italia**, *Trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari; correttezza delle relazioni tra intermediari e clienti*.

Il tutto senza dimenticare le lettere al mercato congiunte di Ivass e Banca d'Italia, tra le quali quella del 26 agosto 2015 (la più recente è, invece, quella del 20 marzo 2020).

Il passaggio è molto importante, perché non valorizza solamente l'impegno del legislatore e della vigilanza nel tutelare i consumatori/debitori/potenziali assicurati, ma anche l'impegno delle banche/intermediari assicurativi che si è tradotto in procedure e comportamenti concreti, come si evince, per esempio, dall'esito positivo delle verifiche ispettive di Banca d'Italia (non tenute in considerazione dell'Agcm) menzionate nei provvedimenti.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

LA PRESSIONE INDEBITA E LA CONDOTTA ESTORSIVA

Come dicevamo, quanto sopra vale per tre delle quattro sentenze in questione. In un caso gli argomenti spesi dalla ricorrente non hanno persuaso il giudice, che ha condiviso la fondatezza delle valutazioni dell'autorità.

L'Agcm ha ritenuto la pressione indebita esercitata sui consumatori per indurli a sottoscrivere le polizze assicurative in abbinamento ai mutui, dimostrata da molteplici elementi probatori costituiti:

- dall'adozione di politiche aggressive nel collocamento abbinato,
- da indici di abbinamento elevati tra mutui/surroghe e polizze assicurative,
- da un chiaro interesse economico della banca nel collocamento delle polizze e
- dai reclami ricevuti dalla banca.

Interessanti, infine, le motivazioni inerenti alla sanzione sub 2), presente in due casi su quattro. In entrambe le ipotesi, il fatto che la previsione dei costi aggiuntivi a seguito del rifiuto di aprire un conto corrente presso la banca finanziatrice avesse una giustificazione razionale di natura economica, ha fatto sì che la stessa, secondo il Tar del Lazio, non potesse assumere anche il significato indiziario, come ritenuto, invece, dall'Antitrust, di una condotta estorsiva della volontà dei consumatori.



© Valeri Luzina - Adobe Stock

IL RUOLO DEL SISTEMA FINANZIARIO E ASSICURATIVO

Quali sono gli insegnamenti che possiamo trarre dalle quattro sentenze del Tar Lazio di cui abbiamo parlato?

- il quadro normativo-regolamentare in materia di polizze connesse ai mutui e ai finanziamenti è estremamente complesso e frastagliato (al proposito si suggerisce una lettura approfondita delle sentenze);
- il rispetto del quadro normativo-regolamentare in questione presuppone la predisposizione di processi e procedure rigorosi, anche in linea con le indicazioni delle autorità di vigilanza;
- è necessario che oltre alla predisposizione dei processi e delle procedure di cui sopra vi sia un attento monitoraggio circa la loro applicazione in concreto, nei rapporti quotidiani con la clientela;
- attenzione, poi, alla formazione (più volte citata nelle sentenze), anche in questo caso vista non solo come obbligo normativo, ma soprattutto come strumento per diffondere la consapevolezza dell'importante ruolo svolto dal sistema finanziario e da quello assicurativo nei confronti dei consumatori.

Il tutto in un contesto che ha visto anche l'intervento dell'**Eiopa**, che il 4 ottobre 2022 con il supporto delle autorità nazionali competenti (in Italia l'Ivass) ha condotto una Thematic review sul funzionamento del mercato dell'Ue per i prodotti assicurativi per la protezione del credito (Cpi) venduti tramite le banche (che agiscono anche nella qualità di intermediari assicurativi), della quale si è ampiamente parlato, ma che è bene ancora una volta ricordare.

Andrea Maura,
avvocato



è su Twitter

Seguici cliccando qui

RICERCHE

Gestire risparmi e investimenti genera ansia

Stando al quarto rapporto Assogestioni-Censis, a soffrirne maggiormente sono i giovani e gli over 65. A scuotere i risparmiatori è principalmente la necessità di apportare delle modifiche alle proprie scelte finanziarie e di ripensare i porti sicuri del passato. Lo studio rivela anche scarse conoscenze di base, specialmente tra gli anziani

I continui mutamenti socioeconomici intervenuti negli ultimi mesi hanno avuto un impatto ansiogeno sulle famiglie italiane, anche in relazione alla gestione delle loro finanze personali. Stando all'aggiornamento del quarto rapporto realizzato da **Assogestioni** e **Censis**, dedicato alle competenze finanziarie delle diverse generazioni di risparmiatori, occuparsi di risparmio e investimenti genera ansia e preoccupazione al 49,3% degli italiani. A soffrirne maggiormente sono i giovani e gli over 65: nel dettaglio, il 50,7% dei rispondenti tra i 18 e i 34 anni e il 54,4% degli ultrasessantacinquenni, contro il 45,6% degli adulti (35-64 anni).

A scuotere i risparmiatori è principalmente la necessità di apportare delle modifiche alle proprie scelte finanziarie e di ripensare i porti sicuri del passato, come la tradizionale predilezione per la liquidità, che ora rischia di essere erosa dall'inflazione. Tra i recenti cambiamenti intervenuti nel mercato del risparmio, si segnala la risalita dei tassi di interesse: ben il 44,1% dei giovani, il 36,3% degli adulti e il 31,6% degli anziani ha affermato di essersi sentito personalmente penalizzato da questo fenomeno. E, in effetti, il Censis ha stimato che nel secondo trimestre 2023 il potere d'acquisto delle famiglie in termini reali abbia subito una riduzione dell'1,7% su base tendenziale.



© StockSnap - pixbay

Scarse conoscenze di base

Un quadro in piena evoluzione richiede delle competenze per gestire il cambiamento repentino. Competenze che spesso sono inadeguate e non consentono ai risparmiatori di prendere decisioni informate sulla gestione del denaro e sulla pianificazione del proprio futuro. Lo studio ha indagato il livello di consapevolezza dei risparmiatori degli effetti concreti dell'inflazione sui redditi, evidenziando come a una domanda sulla variazione del potere di acquisto in presenza di prezzi e redditi raddoppiati, abbia risposto in modo errato il 27% dei giovani, il 23% degli adulti e ben il 53,2% degli anziani. Un'altra verifica delle conoscenze di base ha riguardato la differenza tra azioni e obbligazioni. La risposta sbagliata è stata data dal 13% dei 18-34enni, dal 10,2% dei 35-64enni e dal 12,2% degli over 65. Ma il vero dato sintomatico è rappresentato da coloro che non hanno saputo indicare alcuna risposta: rispettivamente il 36,6%, il 24,7% e il 35,1%.



© blickpixel - pixbay

Anziani più in difficoltà

Lo spaccato per età mette in evidenza la debolezza dei risparmiatori più anziani. Gli over 65 sono anche la categoria meno propensa a modificare l'utilizzo dei propri risparmi a fronte dell'evoluzione dello scenario. Hanno cambiato idea solo il 28,7% dei rispondenti, contro il 48,4% dei giovani e il 40,4% degli adulti. Le conoscenze e la reattività variano quindi in funzione dell'età dei risparmiatori, e ciò mette in luce non solo la necessità di promuovere una maggiore educazione finanziaria su larga scala, ma anche di adottare approcci specifici per le diverse generazioni. La diffusione di una maggiore alfabetizzazione finanziaria, evidenzia in conclusione lo studio, è dunque un'esigenza sociale strutturale e permanente, che si è intensificata alla luce dei cambiamenti repentini del nostro tempo.

M.S.

#110
dicembre 2023

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

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

RIFORME PER

PERITI

14 ATTUA

lementare
ultura della
rezza

L'impegno
imprese per
sostenibilit
sostenibile

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