

Polizze abbinate ai finanziamenti: come evitare le sanzioni

Il tema della vendita scorretta di polizze assicurative, spesso collocate in occasione della concessione di mutui e prestiti, suscita forte preoccupazione tra gli enti preposti al controllo di Banche e Assicurazioni, tanto da spingere **Ivass** e **Banca d'Italia** ad esprimersi con una **lettera congiunta** contenente indicazioni e raccomandazioni chiare e dettagliate.

Proviamo a sintetizzare il contenuto della lettera, che fin dall'inizio richiama al rispetto delle norme per evitare **sanzioni** che potrebbero colpire pesantemente gli Istituti di Credito.

QUALI SONO LE POLIZZE CHE POSSONO ESSERE ABBINATE AI FINANZIAMENTI?

La lettera cita espressamente due tipi di polizze:

1. **Polizze a protezione del credito** (es. polizze vita volte a garantire il rimborso del finanziamento)
2. **Polizze a protezione di un bene dato in garanzia** (es. polizza scoppio e incendio legata ad un mutuo immobiliare).

Queste polizze **possono essere finanziate aumentando l'ammontare del finanziamento**, ma a specifiche condizioni, tra cui segnaliamo

- La chiara indicazione di **non obbligatorietà** per le

polizze protezione

- La possibilità di **estinguere anticipatamente** le polizze qualora il finanziamento venga rimborsato prima della scadenza.
- L'attivazione di adeguati controlli su eventuali **anomalie** (ripetute lamentele della clientela, percentuali troppo elevate di prestiti garantiti da polizze, ecc...)

Ci soffermiamo brevemente sul concetto di obbligatorietà delle polizze protezione. Sappiamo che purtroppo è prassi consolidata lasciar intendere al cliente che senza la polizza la concessione del finanziamento può essere più difficile o addirittura impossibile. Su questi comportamenti la lettera è estremamente chiara:

*Le polizze qualificate come facoltative devono essere 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. Questa, in particolare, deve essere espressamente richiesta dal cliente e **non può in alcun modo condizionare la concessione del finanziamento**.*

Si tende spesso a sottovalutare i rischi che il mancato rispetto di queste disposizioni può comportare.

Cominciano ad esserci diversi casi, in tutta Italia, di **bancari denunciati da clienti** che avevano registrato colloqui nei quali la polizza veniva prospettata come indispensabile per l'ottenimento del prestito. E la denuncia può comportare accuse anche molto gravi, arrivando a configurare reati come estorsione e truffa.

Anche senza arrivare a questi estremi, la banca può essere sanzionata in presenza di **situazioni anomale**. Ad esempio, se

si rileva che la quasi totalità dei prestiti presenta una polizza protezione abbinata diventa difficile sostenere che ai clienti sia stata data la possibilità di scegliere liberamente.

Altri tipi di polizze non possono essere abbinate al finanziamento e vanno considerate come “decorrelate”.

LE POLIZZE DECORRELATE NON POSSONO ESSERE FINANZIATE AUMENTANDO L'IMPORTO DEL PRESTITO

Qui si entra in una questione particolarmente delicata. Capita spesso che clienti con bassa capacità di spesa si ritrovino, in occasione della richiesta di finanziamenti, a sottoscrivere polizze anche molto costose, finendo con veder aumentare il costo effettivo del loro finanziamento, anche del 25-30%. In casi del genere, sostenere la volontarietà del sottoscrittore davanti ad un giudice appare impresa particolarmente ardua, soprattutto se il fenomeno si manifesta in modo ripetuto.

Messaggi del tipo: ***“Se il cliente non sottoscrive una polizza, non fategli il prestito”*** sono purtroppo la norma. Si arriva a suggerire di aumentare il costo del finanziamento per pagare il premio della polizza, soprattutto se di ammontare significativo, che il cliente in modo tutt'altro che spontaneo dovrà sottoscrivere.

Vendere prodotti assicurativi in questo modo, oltre ad essere un comportamento moralmente riprovevole, è **espressamente vietato**.

La nota (8) alla citata lettera dice chiaramente che, **per evitare sanzioni**, nella vendita di polizze decorrelate le banche devono attenersi ad alcune regole di condotta:

- Impegnarsi a **non finanziare il premio assicurativo**
- Lasciar trascorrere **almeno 7 giorni** tra l'erogazione del

finanziamento e la sottoscrizione di una polizza decorrelata.

Nella lettera si richiama anche la necessita di verificare **eventuali (!)** pressioni interne per il collocamento di determinati prodotti.

Possiamo affermare con certezza che in tutti gli Istituti di Credito ci sono pressioni scorrette in tal senso, ed il nostro non fa certo eccezione.

COME BISOGNA COMPORTARSI?

A costo di essere ripetitivi, il messaggio da veicolare è sempre lo stesso.

L'impegno per il raggiungimento degli obiettivi deve essere massimo e costante da parte di tutti.

Ma pensare di farlo attraverso comportamenti che possono penalizzare ingiustamente i clienti, danneggiare la Banca e rovinare la vita del singolo lavoratore, come potrebbe fare una denuncia penale, è assurdo e sbagliato.

Per questo vi chiediamo di segnalare immediatamente ai vostri rappresentanti Fisac qualsiasi pressione illecita: **abbiamo gli strumenti per far cessare comportamenti non rispettosi delle norme, lo abbiamo già fatto in passato e siamo pronti a farlo ogni qualvolta si renda necessario.**

Per approfondire, scarica la **lettera congiunta Ivass e Banca d'Italia** del 17/3/2020

Fonte: Fisac BPER Banca