



CHECK LIST

Offerta Polizze abbinate a finanziamenti.

Mutuando lo strumento della check list dai Sistemi di Gestione della Qualità, in base alla normativa ISO 9001, di seguito i passaggi chiave prescritti da Ivass e Banca d'Italia – Lettera al mercato del 17 Marzo 2020 – seguiti dalla relativa domanda di controllo per agevolare la verifica della conformità dell'offerta di prodotti abbinati ad un finanziamento.

1. *È necessario che le condotte concretamente poste in essere assicurino la correttezza delle relazioni e l'effettiva consapevolezza dei clienti su caratteristiche, obblighi e vantaggi derivanti dalla combinazione dei prodotti offerti.*

- ➔ **La relazione è correttamente impostata dichiarando al cliente se la polizza è obbligatoria o facoltativa?**
- ➔ **Se obbligatoria, il cliente è a conoscenza della sua facoltà di trovare una copertura analoga sul mercato in sostituzione di quella proposta dalla banca o dall'intermediario finanziario?**
- ➔ **Il cliente ha ricevuto preventivamente l'allegato 3 e 4 , il DIP e DIP aggiuntivo con le condizioni di assicurazione?**
- ➔ **Il distributore è iscritto al RUI?**

2. *Il mancato rispetto, formale e sostanziale, delle regole vigenti, oltre a comportare l'applicazione delle sanzioni e misure di rimedio previste per la violazione degli obblighi di condotta verso la clientela, può esporre gli operatori a significativi rischi legali e di reputazione...*

- ➔ **È stata rispettata la forma e la sostanza delle regole vigenti?**
- ➔ **È stata data un'informativa separata sul finanziamento e sulla polizza perché il cliente abbia ben chiaro che può acquistare solo il finanziamento?**
- ➔ **Il cliente è consapevole di ciò che sta acquistando (con particolare riferimento a obblighi e vantaggi) essendo stato messo in condizione di esprimere un consenso informato?**

4. *Specifica attenzione va riservata alle polizze PPI [...] l'esigenza che esse siano ben disegnate, esprimano un valore economico per il cliente, abbiano un prezzo equo e siano collocate in maniera corretta e trasparente*

- ➔ **La polizza PPI è rispondente alle esigenze dell'assicurato?**
- ➔ **Ha un prezzo equo?**
- ➔ **È stata collocata in maniera corretta e trasparente illustrandone in particolare le caratteristiche, la durata, il costo, i limiti e le franchigie?**

5. *L'abbinamento fra finanziamenti e polizze deve rispettare la normativa in materia bancaria e assicurativa e la disciplina sulle pratiche commerciali scorrette nei rapporti con i consumatori.*

- ➔ **È stata rispettata la normativa in materia bancaria, assicurativa e sulle pratiche commerciali scorrette nei rapporti con i consumatori?**
- ➔ **La polizza è stata presentata come obbligatoria?**
- ➔ **È stato illustrato il diritto di recedere nei 60 giorni successivi alla stipula?**

6. *Nel caso in cui una polizza sia richiesta come obbligatoria o come condizione necessaria per ottenere il finanziamento a determinate condizioni, la banca o l'intermediario finanziario proponenti avranno cura di dare preventiva evidenza di tali circostanze e caratteristiche.*

- ➔ **La banca o l'intermediario finanziario hanno avuto cura di dare preventiva evidenza della obbligatorietà o condizione necessaria della polizza per ottenere il finanziamento o avere determinate condizioni?**

7. *[...] gli intermediari sono tenuti ad accettare, senza variare le condizioni offerte per l'erogazione del finanziamento, la polizza che il cliente presenterà o reperirà sul mercato*

- ➔ **Gli intermediari hanno accettato, senza variare le condizioni offerte sul finanziamento, la polizza che il cliente ha reperito sul mercato?**

8. *I costi delle polizze qualificate come obbligatorie devono essere inclusi nel costo totale del credito ai fini del calcolo del TAEG*

- ➔ **Il costo delle polizze obbligatorie è stato incluso nel calcolo del TAEG?**

9. *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.*

- ➔ **La polizza è stata proposta come propedeutica all'ottenimento del prestito?**
- ➔ **La polizza è stata espressamente richiesta dal cliente?**

10. *L'attenzione del cliente sulla tipologia di prodotto concretamente acquistato va richiamata anche attraverso la c.d. **welcome letter** con la quale gli operatori, subito dopo la stipula della polizza, riepilogano al cliente le caratteristiche delle coperture assicurative sottoscritte e richiamano la facoltà di recesso.*

➔ **Il cliente ha ricevuto la welcome letter, già prevista nella lettera al mercato del 2015, subito dopo la stipula, con il riepilogo delle caratteristiche delle coperture (garanzie e costi) e ricordandogli la sua facoltà di recesso dalla polizza nei 60 giorni dalla stipula?**

11. *Ulteriori indicatori di attenzione sono rappresentati: dallo squilibrio tra il costo dell'attività di collocamento/distribuzione delle polizze assicurative e il compenso percepito, tenuto conto che si tratta di norma di prodotti altamente standardizzati.*

➔ **C'è uno squilibrio tra il costo dell'attività di collocamento/distribuzione della polizza ed il compenso percepito?**

12. *Per quanto riguarda il livello dei costi, dall'esame delle evidenze dell'IVASS emerge nelle linee di business che raccolgono queste polizze una differenza di prezzi a seconda del canale di vendita utilizzato.*

➔ **C'è uno squilibrio tra livello di costo della polizza abbinata proposta dalla Banca o mediatore creditizio e quello reperibile sul mercato?**

➔ **Magari da parte della stessa Impresa che utilizza più canali di distribuzione?**

13. *Il cliente ha diritto di recedere da un contratto di finanziamento in qualsiasi momento; nel caso in cui al finanziamento sia abbinata una polizza assicurativa, l'intermediario finanziario si attiva per l'estinzione anticipata anche della polizza assicurativa e per la restituzione al cliente dei relativi premi non goduti, in linea con quanto previsto dalla normativa vigente, senza attendere la richiesta del cliente.*

➔ **L'intermediario finanziario si è attivato per l'estinzione anticipata anche della polizza e per restituire il premio non goduto senza attendere la richiesta del cliente?**

14. *Le pratiche di vendita devono essere idonee a scongiurare il rischio che clienti, già titolari di una polizza, siano indotti a sottoscrivere una nuova copertura assicurativa proposta dalla banca o dall'intermediario, percepita come necessaria per l'erogazione del finanziamento.*

➔ **I clienti già titolari di una polizza sono indotti a sottoscriverne una nuova proposta dalla Banca o dall'intermediario facendola percepire come necessaria per l'erogazione del finanziamento?**

15. *Si richiama, in definitiva, la necessità di rispettare, nella distribuzione dei prodotti assicurativi, i principi cardine della direttiva IDD, tra i quali: i) l'obbligo di agire con correttezza e trasparenza nel **miglior interesse dei contraenti** e di fornire ai contraenti informazioni corrette, chiare e non fuorvianti; ii) la necessità di adottare misure idonee a identificare e gestire i conflitti di interesse e di mantenere e applicare presidi organizzativi e amministrativi efficaci al fine di evitare che eventuali conflitti di interesse incidano*

negativamente sugli interessi dei contraenti; iii) l'obbligo di acquisire dal contraente ogni informazione utile a identificare le richieste e le esigenze dello stesso al fine di valutare l'adeguatezza del contratto offerto e di fornire informazioni oggettive sul prodotto assicurativo al fine di consentire al contraente di prendere una decisione informata; iv) l'obbligo, in tema di product oversight and governance, di distribuire il prodotto al cliente target per il quale è stato disegnato e di garantire nel continuo il value for money del prodotto stesso.

- ➔ L'intermediario ha agito con correttezza, trasparenza nel miglior interesse dei contraenti?**
- ➔ Ha fornito informazioni corrette, chiare e non fuorvianti?**
- ➔ Ha adottato misure idonee a identificare e gestire i conflitti di interesse?**
- ➔ Ha acquisito dal contraente ogni informazione utile a identificare le richieste e le esigenze dello stesso al fine di valutare l'adeguatezza del contratto offerto?**
- ➔ Ha fornito informazioni oggettive sul prodotto al fine di consentire al contraente di prendere una decisione informata?**