

Assicurazioni

Scheda sintetica, esplicitazione di tutti i costi, rating per le index linked, benchmark per le unit linked. Meccanismo di confrontabilità, mostrando una performance standard. Parte ad aprile la rivoluzione Isvap, che impone alle compagnie....



Finalmente la vita è una casa di vetro

E' partita il primo aprile e si completerà entro dicembre l'applicazione delle **nuove norme in tema di trasparenza per i prodotti vita**, procedura imposta dall'Isvap, l'istituto di vigilanza sulle assicurazioni guidato da **Giancarlo Giannini**.

SOLO PER I NUOVI

Si tratta di un ventaglio di procedure che colmano un divario esistente fra polizze e altri prodotti finanziari, in tema di trasparenza e di informazione. Le novità, anche se **applicabili ai soli contratti di nuova produzione** (che hanno raggiunto il tetto dei 47 miliardi di Euro nel 2004) e non a quelli già in essere, creano comunque evidenti difficoltà

per le compagnie abituate a non fornire spontaneamente il dettaglio di tutti i costi e a non informare i clienti di tutti gli eventuali conflitti di interesse che gravano sui prodotti realizzati in casa o semplicemente distribuiti. La principale novità è proprio questa: i contraenti dovranno effettivamente ricevere tutto il set di informazioni che accompagnano il collocamento delle polizze. Tra i documenti, sarà presente anche la **scheda sintetica** attraverso la quale gli investitori potranno percepire con maggiore immediatezza le caratteristiche del prodotto che viene loro presentato. Per le polizze tradizionali delle gestioni separate, l'assicurato viene

informato dell'insieme dei costi che gravano sul contratto. Per le index linked - polizze indicizzate ad un indice finanziario - dovranno essere esplicitate in percentuale **tutte le componenti del contratto** (obbligazione sottostante, struttura derivata e costi di acquisto e distribuzione dettagliati). Per la prima volta dovrà essere espresso anche un **rating**, il giudizio di merito espresso da una società di analisi finanziaria, sul grado di solvibilità della società emittente l'obbligazione, perno centrale del prodotto. L'**indicatore di rischio** comunicato ai risparmiatori deve essere mantenuto costantemente aggiornato. Per le polizze unit linked - prodotti

indicizzati all'andamento di un fondo di investimento - è stato **introdotto l'obbligo di indicare un benchmark di riferimento**: l'utente potrà insomma veder chiaramente confrontato il rendimento conseguito dal prodotto acquistato rispetto all'andamento di un indice di mercato e comprendere in modo facile e chiaro se la performance conseguita può essere considerata "promossa" o "bocciata". Per facilitare la comprensione anche ai non addetti ai lavori, l'Isvap impone un **meccanismo di confrontabilità fra le polizze**: nei prodotti dovrà essere mostrata una **performance standard** uguale per tutti i contratti (nella fase di avvio sarà

pari al 4% annuo), dovranno essere riportati tutti i costi che gravano sui prodotti su durate temporali e gli importi di polizza predeterminati.

PIETRA DI PARAGONE

In tal modo gli investitori privati potranno disporre di una “pietra di paragone” eccellente per confrontare da soli i prodotti offerti dalle compagnie, senza doversi necessariamente rivolgere a un professionista. Per le unit linked, oltre a questo prospetto, dovranno disporre anche di una **rap-presentazione dei costi storici** sopportati dalle polizze.

Anche gli intermediari assicurativi infine, dovranno limitare o rendere espliciti ai loro clienti i loro **eventuali conflitti d'interesse** (ma spiegheranno poi effettivamente che la loro commissione su un prodotto è più bassa rispetto a un altro?) e gli obblighi di verificare l'**adeguatezza dei prodotti rispetto agli effettivi interessi dei consumatori** (e cosa faranno nel caso in cui un Bot risultasse più adatto di una polizza vita?)

L'introduzione di queste norme, porta, anche nel settore delle polizze vita, se non altro sulla carta, le stesse disposizioni che riguardano la vendita di altri servizi finanziari.

L'Isvap aveva cominciato a lavorare su questi punti “caldi” dei contratti vita verso la fine dello scorso anno, realizzando anche una pubblica consultazione nel mondo assicurativo. Nessuno degli operatori si aspettava che però l'istituto avrebbe assoggettato agli obblighi regolamentari di trasparenza anche i cosiddetti **Fip** (le forme individuali di previdenza), in quanto il Ministero del Lavoro che sta redigendo i decreti attuativi della legge delega sulla riforma delle pensioni complementari, ha già trasferito le competenze in materia di trasparenza sulle polizze dall'Isvap alla **Covip**, la commissione di

Dirigenti e amministratori “coperti” da Chubb

Il nuovo slogan suona più o meno così: “Siamo stati disegnati per essere differenti”. E se l'americana **Chubb** è diventata una tra le prime 15 compagnie assicurative al mondo nel ramo non danni, lo si deve anche ad alcune scelte contro corrente, non solo quella di caratterizzarsi come una delle società con il più basso livello di *turn over* dei suoi dipendenti. Nata come assicuratore per i trasporti, Chubb vale oggi 12 miliardi di dollari e conta 12.000 dipendenti in 130 uffici di 29 paesi. In Italia è sbarcata nel 1987 ed è guidata oggi da **Vittorio Scala** (nella foto).



per gli istituti finanziari, e una linea Personal insurance». Il prodotto di punta è la **polizza Rc per i dirigenti**, che Chubb ha distribuito per prima 10 anni fa in Italia, studiata per gli amministratori che sono responsabili con il proprio patrimonio personale. «A fine 2004 abbiamo lanciato due nuovi prodotti – continua Scala –: una nuovissima (per l'Italia) polizza Rc professionale per i bancari e una Rc amministratori individuale, che permette ad un amministratore delegato di essere coperto per tutti i suoi incarichi anche in differenti consigli d'amministrazione». Chubb intende inoltre rafforzare il *brand* sul mercato domestico con un'iniziativa interna e una campagna pubblicitaria mirata.

Il ritmo di crescita nei primi dieci anni è stato del 100%, oggi si attesta fra il 15 e il 20% per un portafoglio vicino ai 45 milioni. «Per il tipo di prodotti che vendiamo – spiega Scala – non utilizziamo una rete, ma esclusivamente broker che distribuiscono tre linee di prodotto: una linea Aziendale (ad esempio per la copertura dal danno punitivo), una linea Special insurance per i dirigenti con prodotti specifici

DI ROBERTO LUMSI

vigilanza sulla previdenza complementare. La mossa è di quelle che in certi ambienti si definiscono “dovute”: «non avevamo altra scelta, i Fip sono venduti dalle compagnie», ha precisato il presidente dell'istituto, che non ha mandato giù la scelta della Covip, *authority* delle seconde pensioni. Dopo l'“invasione di campo” istituita dal decreto attuativo della delega previdenziale, l'Isvap ha precisato nuove norme non soltanto per i controlli di trasparenza, ma anche per quelli di stabilità sugli intermediari assicurativi, quando offrono ai clienti prodotti dedicati alla previdenza individuale. Attuando un intervento su questi prodotti, l'Isvap ha adottato un eguale standard di trasparenza sull'intero settore. «La nostra azione – dicono all'Isvap – non è d'ostacolo all'intervento di un'al-

tra *authority*, che se lo riterrà opportuno, potrà sempre rafforzare i vincoli di trasparenza».

DIRITTO ALLA PORTABILITA'

Ma cosa avviene in concreto per i risparmi pensionistici, con questo blitz dell'Isvap? Viene reso effettivo il **diritto alla portabilità**: le aziende dunque, in caso di trasferimento del Tfr da una compagnia presso altro gestore, impongono la restituzione in quota-parte delle commissioni precontate e caricate fin dalla prima annualità dei premi. Ma non solo: è stato proposto un diritto di trasferibilità agli assicurati, nel caso in cui la compagnia decida arbitrariamente di peggiorare il coefficiente di trasformazione dei capitali maturati in rendite. Il mondo assicurativo per ora ha espresso riserve con grande cautela su questi provvedimenti, perché il suo obiettivo è

quello di ottenere maggiore spazio per le polizze individuali a discapito dei fondi pensione negoziali. Un nodo questo, che si colloca al centro del confronto tra Welfare e sindacati. Mentre il Governo persegue l'interesse nazionale e vuole affermare il principio della massima libertà per i lavoratori, il sindacato vorrebbe che tutta la previdenza complementare venisse fatta con i fondi contrattuali. Il ministro Roberto Maroni, per centrare il suo obiettivo, ha previsto un confronto a tappe che preveda prima l'equiparazione tra fondi negoziali, fondi aperti e polizze individuali, dopo la regolamentazione dell'uso del Tfr con il silenzio-assenso. €

DI KATIA FERRI
katiakerri@hotmail.com