



ISTITUTO PER LA VIGILANZA
SULLE ASSICURAZIONI

IVASS



Il Mercato Assicurativo Italiano: Updates sul 2016

14 novembre 2016

La Payment Protection Insurance

Leandro D'Aurizio

IVASS - Servizio Studi e Gestione Dati



Payment Protection Insurance (PPI)

- Assicurazione che copre il debitore dal rischio di non ripagare il prestito
- Assicura la continuità del rimborso contro eventi come: morte, malattia, perdita del lavoro, etc.
- Protegge anche il bene reale a garanzia del mutuo (es.: assicurazione per il rischio di incendio dell'abitazione)

Forme assicurative diffuse in tutti i paesi sviluppati

Fattori che ne hanno favorito lo sviluppo

- crescente tendenza all'indebitamento delle famiglie
- politiche che favoriscono il possesso dell'abitazione tramite l'assunzione di mutui a tassi agevolati

Regno Unito: 6,5 miliardi di euro di premi incassati per prodotti PPI nel 2006, 3,1 milioni di famiglie con prodotti PPI a protezione del mutuo nel 2012



Caratteristiche principali dei prodotti PPI

- Prodotti misti (configurati come «pacchetti»): offrono allo stesso tempo garanzie contro i danni e su eventi della vita
- Prodotti tipicamente venduti dalla banca (o finanziaria) che concede il . Prestito, in diretto collegamento con quest'ultimo (*bundling*)
- Prodotti con caratteristiche *standard*. La banca stipula un contratto collettivo con la compagnia. Il cliente singolo aderisce come beneficiario

I prodotti PPI: il lato dell'offerta

- Prodotti tipici della *bancassurance*: insieme delle strategie adottate da banche e assicurazioni per collocare prodotti presso la clientela bancaria
- Fenomeno in crescita dagli anni '80 del novecento, favorito dalla deregolamentazione del settore finanziario
- Collaborazione tra banca e assicurazione tramite:
accordi paritetici di tipo commerciale,
partecipazioni incrociate
joint ventures create per scopi specifici



Quali sono i rischi tipici per il consumatore?

- L'acquisto della PPI condiziona erogazione del prestito o le sue condizioni («pressione» dell'intermediario finanziario per acquistare la soluzione proposta)
- Protezione PPI non necessaria, concessa sulla base di documentazione carente
- Il *bundling* rende non trasparente il prezzo della PPI
- Risarcimenti negati o effettuati in modo tardivo
- Contributo della letteratura economica: esigenze psicologiche non razionali della copertura assicurativa (bisogno di protezione in situazioni di rischio, come questa del consumatore che sta per indebitarsi) portano a trascurare la valutazione economica della soluzione assicurativa

L'impresa mantiene in questo modo basso il rapporto

risarcimenti/premi



Qual è la situazione in Italia?

Alcune criticità emerse dall'attività ispettiva hanno reso necessaria una rilevazione:

- premi unici (non rateizzabili), che rendono necessario finanziamento aggiuntivo
- pacchetti di garanzie non separabili, che non possono essere attive contemporaneamente (in sostanza, si paga per rischi che non possono accadere)
- estinzione anticipata del debito, con restituzione solo parziale dei premi PPI
- pressione delle reti di vendita per l'acquisto della proposta assicurativa collegata al debito

Premessa: le componenti del premio di tariffa



Premio equo: riflette la probabilità del verificarsi di un dato evento

Il premio di tariffa è pagabile in un'unica soluzione o è frazionato in una serie di premi periodici, in genere annuali

I caricamenti per spese remunerano anche le provvigioni concesse ai distributori del prodotto



Caratteristiche della rilevazione

- Censuaria, su tutti i pacchetti PPI commercializzati in Italia nel 2014
- Rilevati per ogni pacchetto :
numero assicurati e tipo di finanziamento concesso
- Rilevati per ogni pacchetto e ramo:
premi incassati nel 2014, aliquote tipiche di caricamento, premi di tariffa tipici
- Rilevati per ogni pacchetto e tipo di distributore:
provvigioni incassate nel 2014 e quota media del premio di tariffa concessa al distributore come provvigione

Per valutare le caratteristiche delle soluzioni PPI in modo differenziale rispetto ai prodotti assicurativi simili (*stand-alone*), non collegati a finanziamenti:

- condotta la stessa rilevazione sui prodotti *stand-alone* relativi alle 3 tariffe con i maggiori volumi di vendita



Risultati della rilevazione

Pacchetti PPI e *stand alone* a confronto, 2014

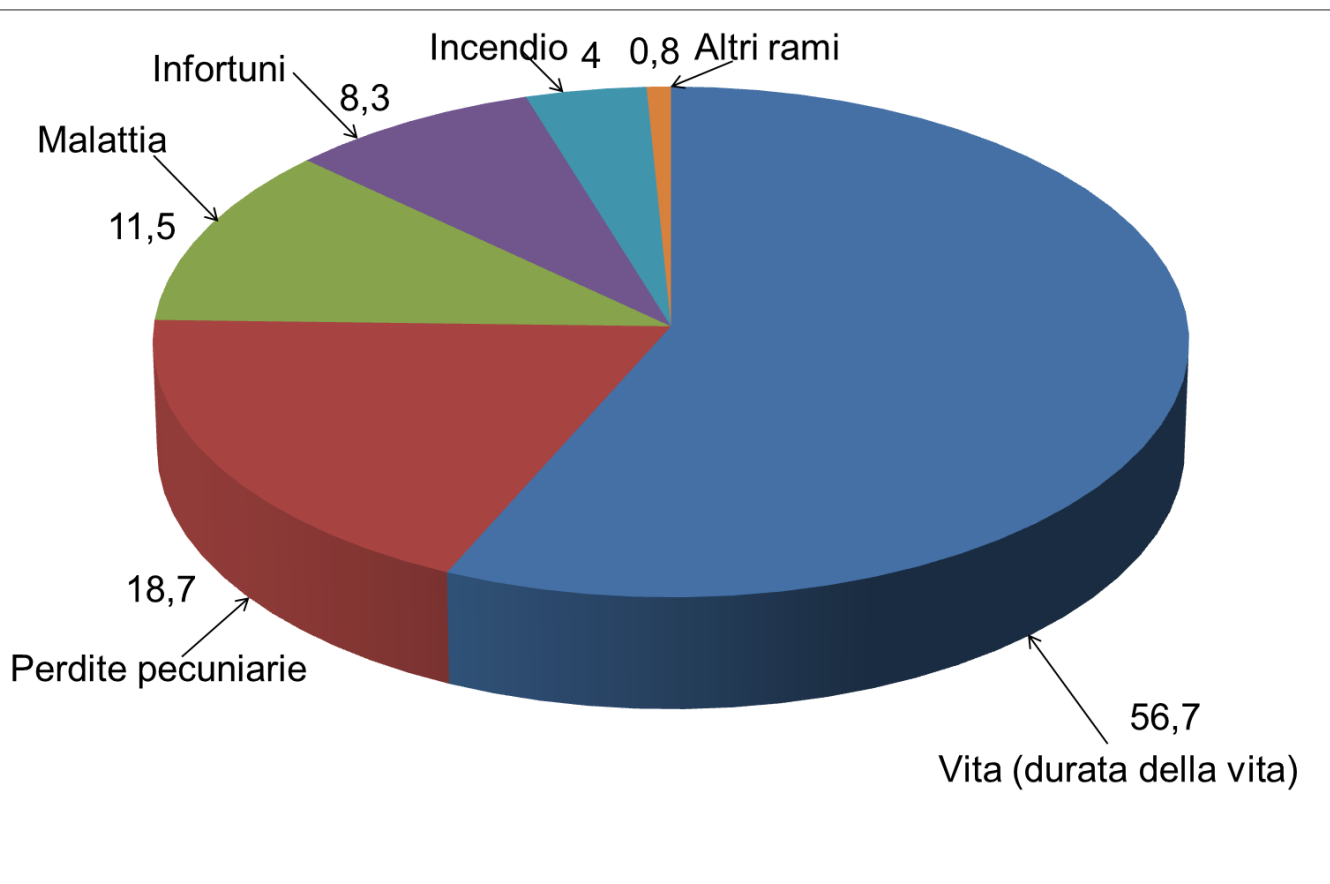
	Pacchetti ppi	Pacchetti stand-alone
Premi riscossi (<i>mln euro</i>)	1.532	962
Numero assicurati	5.898.427	7.138.419
Numero di coperture	17.443.858	8.198.524
Numero coperture per assicurato	3,0	1,1
Provvigioni concesse ai distributori (<i>mln euro</i>)	646	217
Quota di provvigioni sui premi (%)	42,2	22,6

Prevalenza dei prodotti multi ramo nei PPI

Maggiore quota di provvigioni riconosciuta ai distributori nei PPI rispetto ai prodotti *stand-alone*

Ripartizione dei premi PPI per tipo di ramo, 2014

(%)

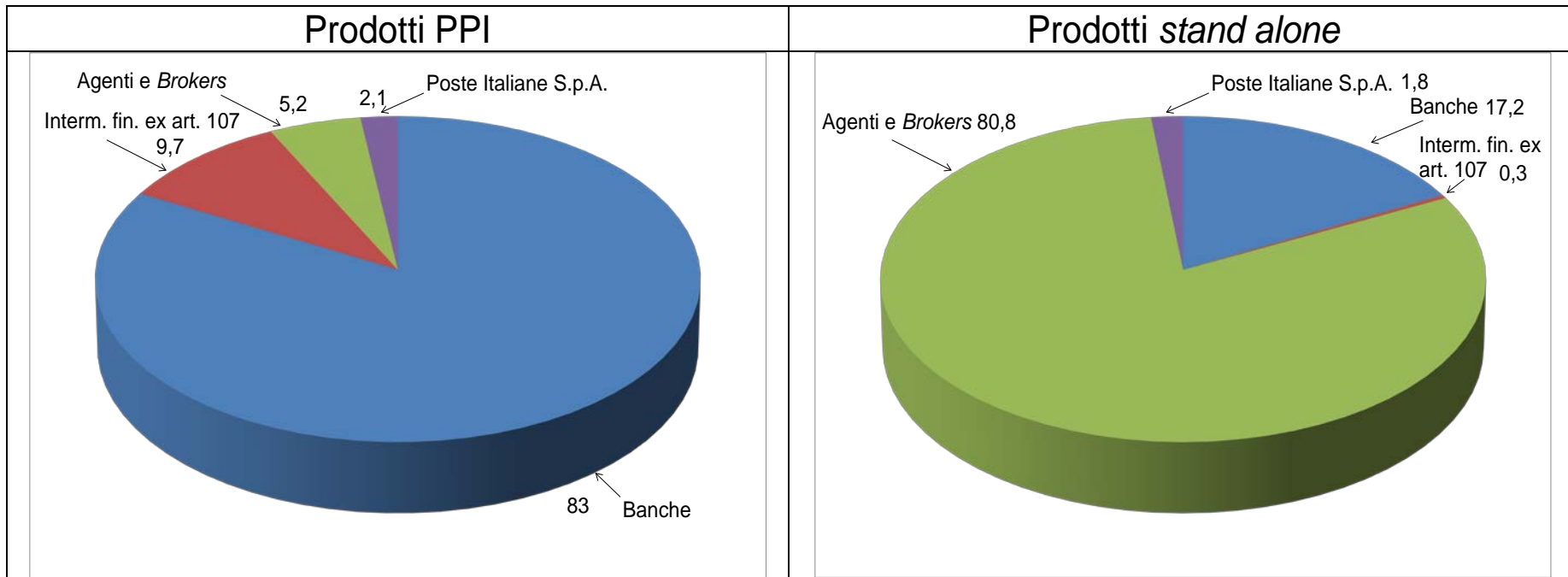


Distribuzione molto specifica, concentrata nel vita e su 4 rami danni

Riflette le particolari caratteristiche dei PPI

Non rappresentativa della distribuzione complessiva dei premi

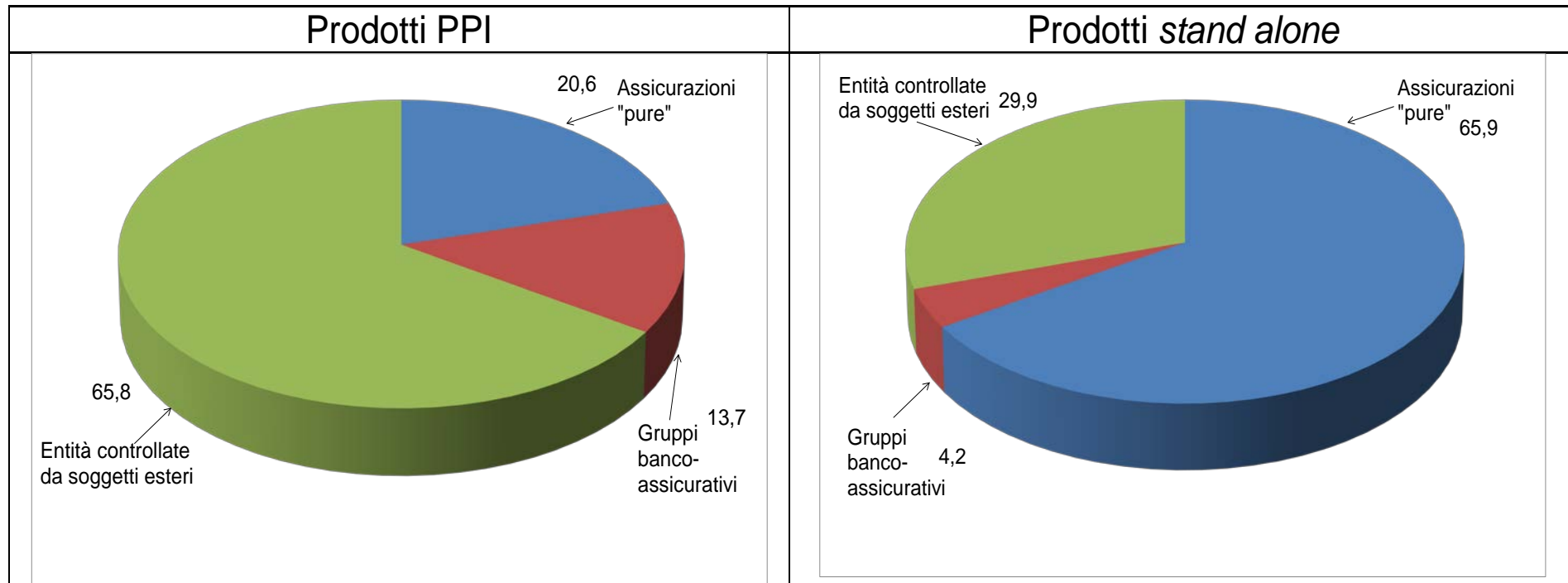
Ripartizione premi PPI e *Stand alone* per canale distributivo, 2014 (%)



I prodotti PPI sono distribuiti quasi totalmente dagli intermediari finanziari

I prodotti *stand alone* sono distribuiti prevalentemente dalla rete di agenzie. Il ruolo della intermediazione finanziaria è secondario

Ripartizione premi PPI e *Stand alone* per tipo impresa assicurativa, 2014 (%)

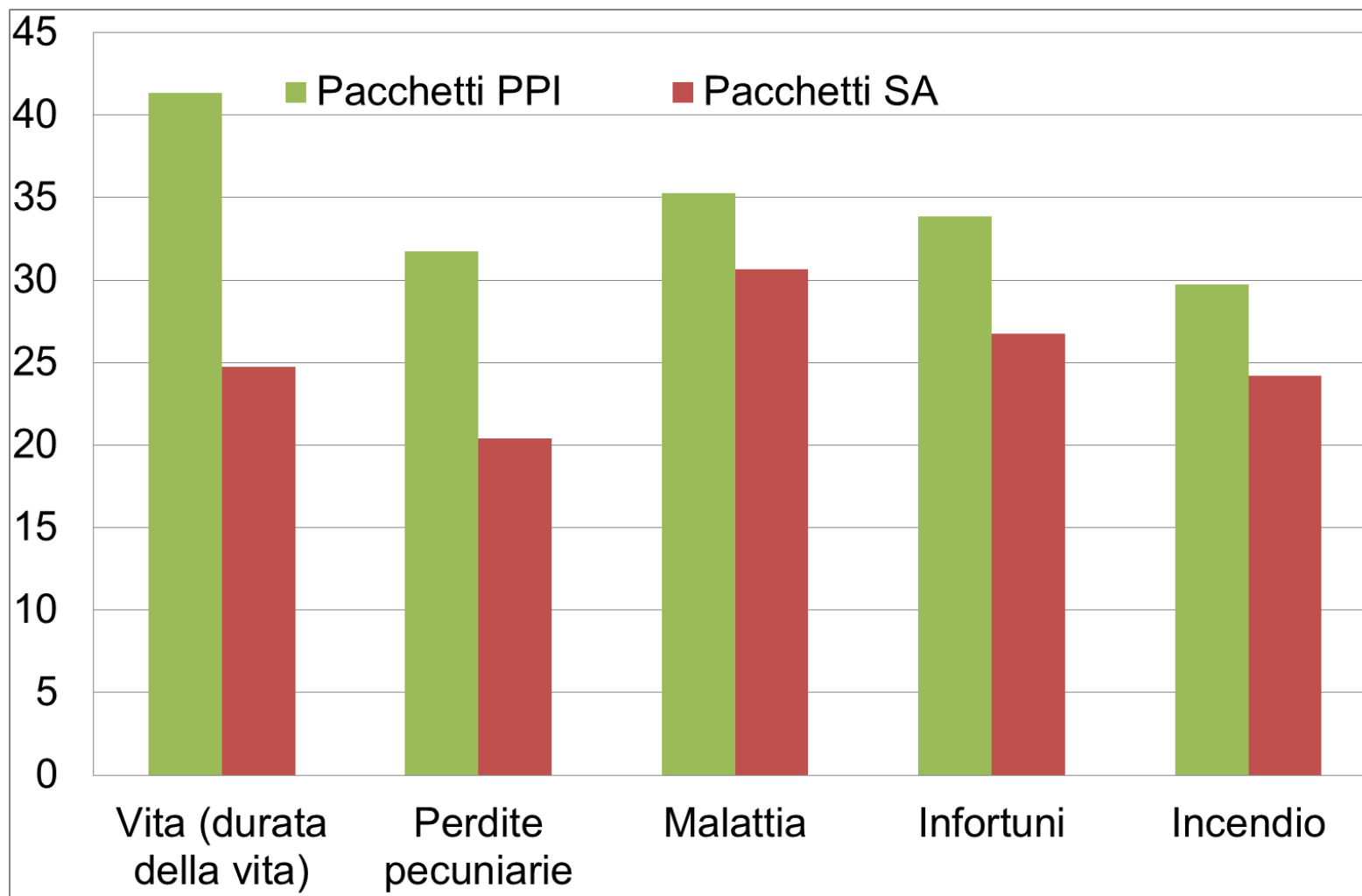


Forte il ruolo delle imprese a controllo estero nei PPI, superiore alla media generale

Nei prodotti *stand alone* prevale il ruolo delle assicurazioni tradizionali

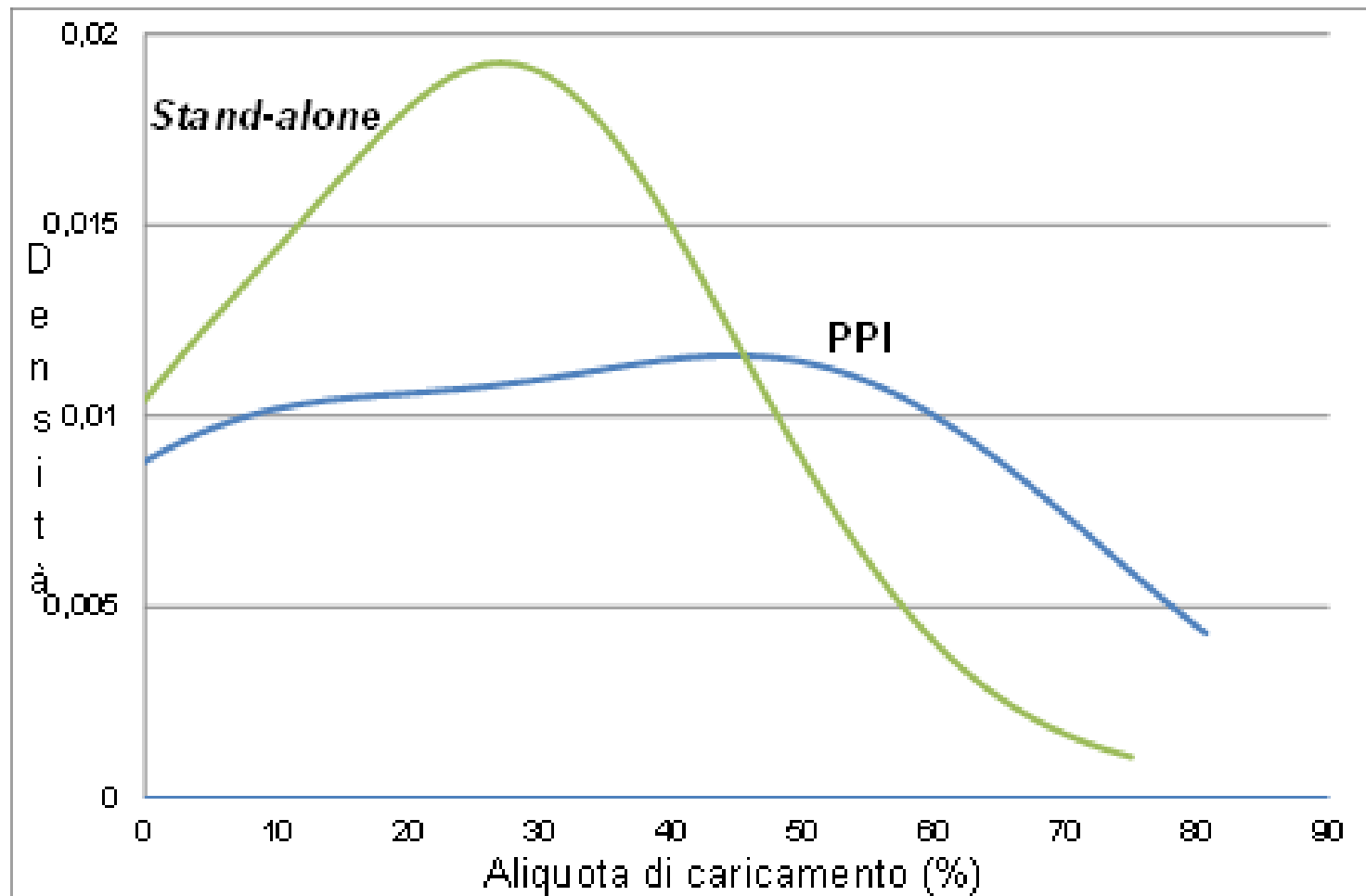
PPI contro *Stand alone*: confronto delle aliquote di caricamento

(%)





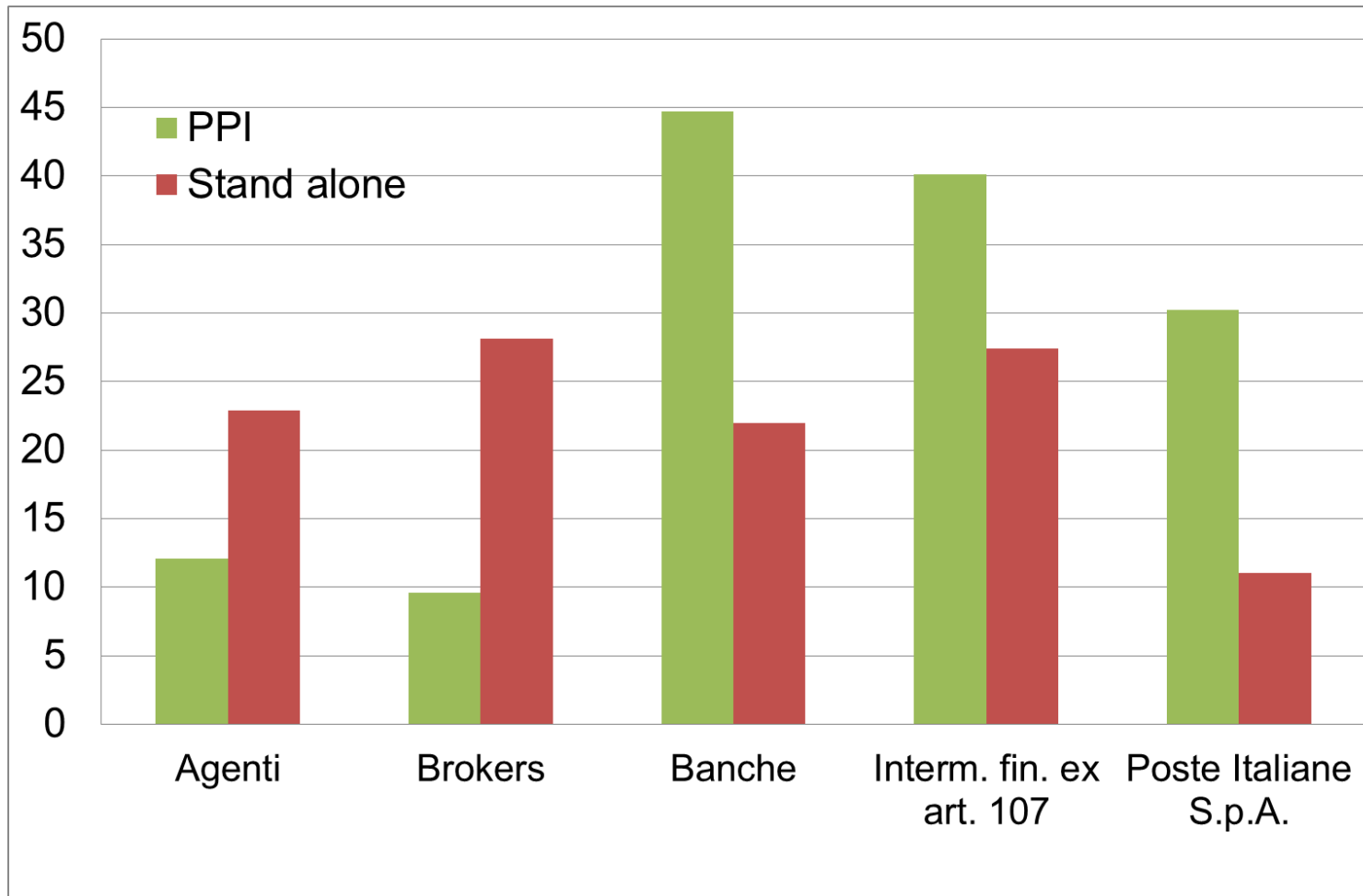
PPI contro *Stand alone*: confronto delle aliquote di caricamento delle imprese con entrambi i prodotti nei vari rami (per maggiore confrontabilità)



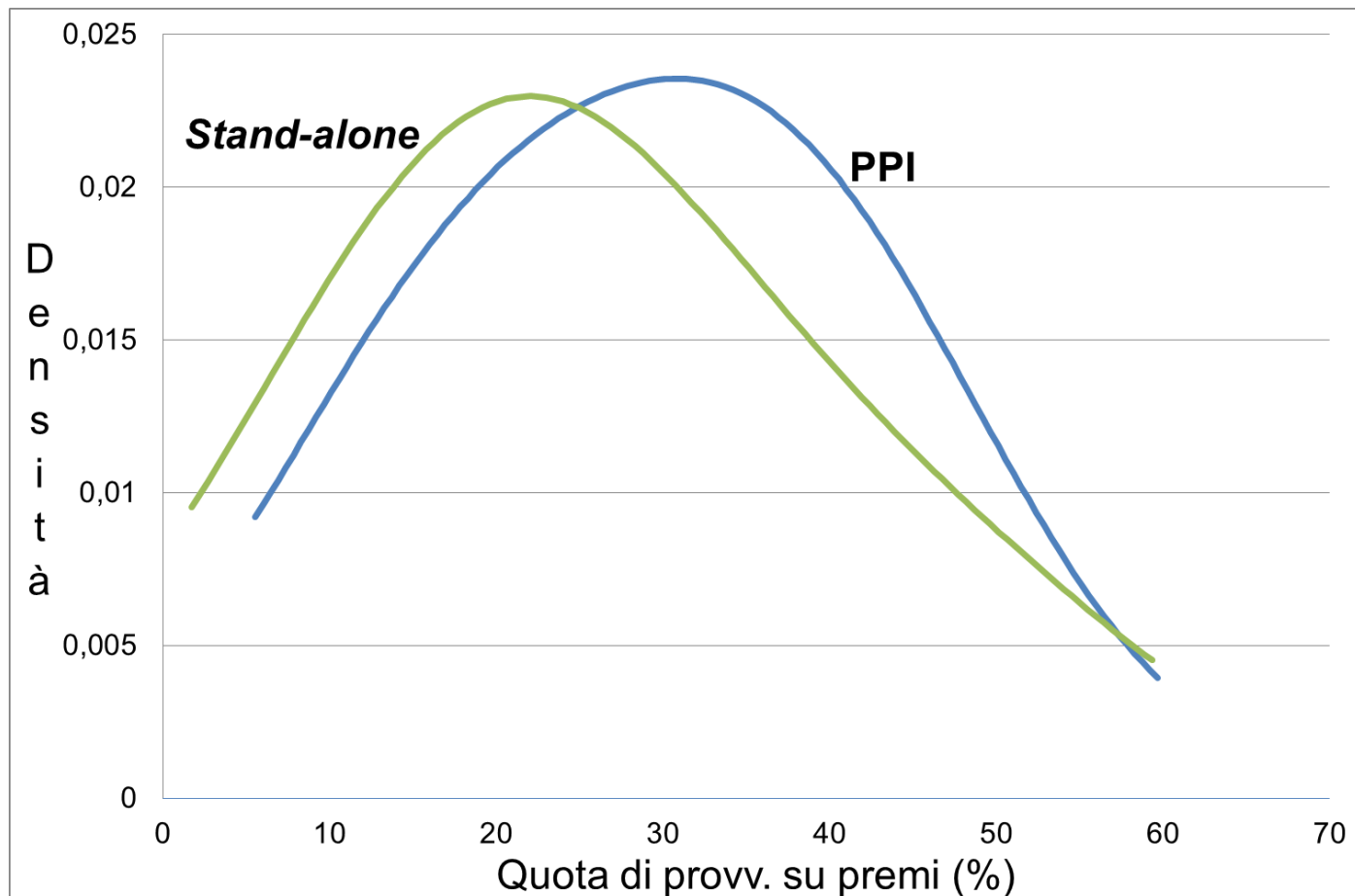


PPI contro *Stand alone*: confronto della quota di provvigioni sui premi 2014

(%)



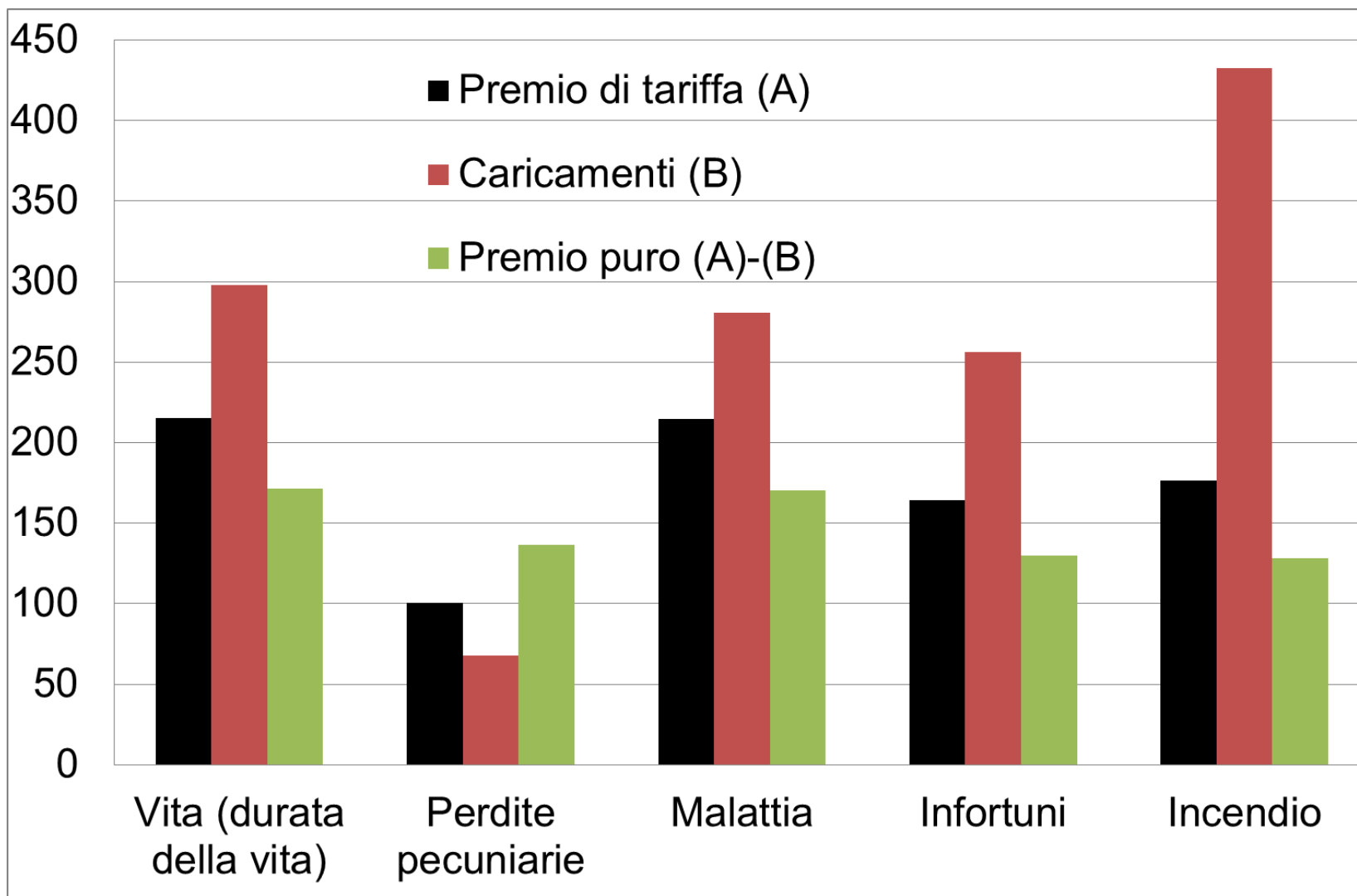
PPI contro *Stand alone*: confronto delle quote di provvigioni per imprese con entrambi i prodotti per i vari tipi di distributori (per maggiore confrontabilità)





PPI contro *Stand alone*: confronto delle componenti del premio di tariffa

(rapporto % tra valori medi PPI e valori medi stand-alone)

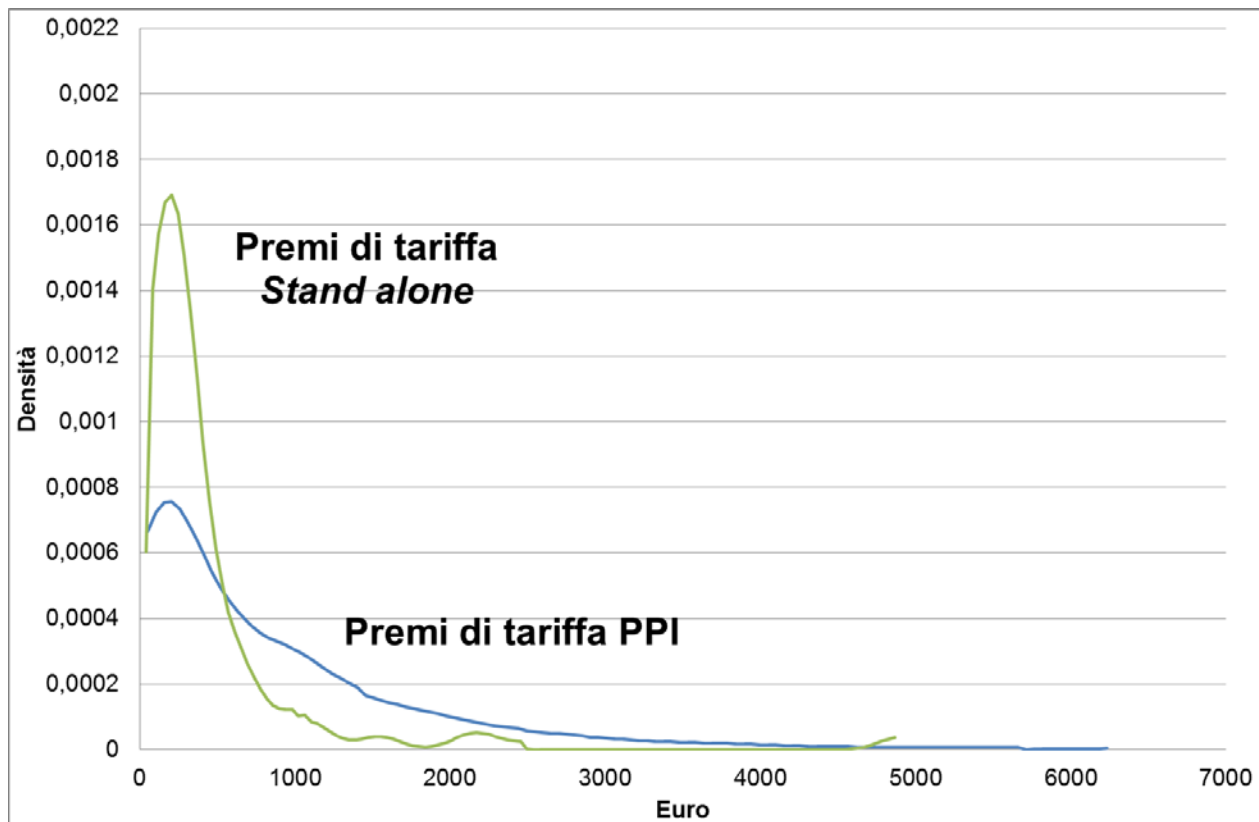




Il consumatore paga di più per una protezione PPI?

Per rispondere a questa domanda si adotta un procedimento sintetico

- Per ogni impresa che vende sia soluzioni PPI sia *stand alone*:
 1. si costruisce il pacchetto tipico PPI
 2. si costruisce il pacchetto tipico PPI «controfattuale», utilizzando i premi di tariffa *stand alone*
- Si calcola la distribuzione dei premi di tariffa dei due pacchetti tipici
- Si calcolano gli indicatori sintetici della distribuzione (medie, mediane, percentili)



Pacchetti PPI

	Pacchetto tipico(A)	Pacchetto tipico "controfattuale" (B)	(A)-(B)
Premio di tariffa medio (euro)	779	354	425
Premio di tariffa mediano (euro)	650	300	350



Alcune considerazioni conclusive

- Prodotti PPI: in base al procedimento adottato, valori dei premi di tariffa tipici molto elevati rispetto alle soluzioni assicurative tradizionali
- Prodotti PPI distribuiti quasi totalmente da intermediari finanziari: necessario rafforzare vigilanza congiunta su banche e assicurazioni, per maggiore tutela del consumatore
- Strumento di tutela del consumatore da potenziare: formazione assicurativa, già avviata dall'IVASS
- Finalità di queste iniziative: diffusione di soluzioni assicurative a prezzi adeguati al livello di protezione offerto, selezionati da consumatori consapevoli



ISTITUTO PER LA VIGILANZA
SULLE ASSICURAZIONI

IVASS



*Grazie
dell'attenzione!*