

Una Compagnia  
per la vita

N. 3 - Novembre/Dicembre 2014

Rendez-Vous è la Newsletter di Afi Esca S.A.  
Rappresentanza Generale per l'Italia  
Direttore Responsabile: Pierfrancesco Basilio  
Registrata presso il Tribunale di Milano al  
n. 209 in data 06/06/2014 - Afi Esca S.A. -  
Largo Richini, 6 - 20122 Milano  
www.afi-esca.it/informazioni@afi-esca.com

# Rendez-Vous con

**Afi • Esca**   
Groupe Burrus

## EDITORIALE

Eccoci con un nuovo appuntamento di Rendez-Vous, un numero per certi versi nuovo, dal momento che abbiamo modificato le modalità di fruizione dei contenuti. E parlando proprio di contenuti, vi vogliamo dare qualche dato sulla nostra ricerca che abbiamo condotto con la rete commerciale, che per noi rappresenta il punto di partenza del nuovo programma "aTUpertU", una finestra aperta sul mondo degli intermediari, per meglio interpretare le esigenze dei nostri interlocutori. Spazio poi a CPI e lettera al mercato: siamo ormai a quasi un anno dall'incontro tra tutti i soggetti coinvolti nel tavolo aperto da IVASS e Banca d'Italia, associazioni dei consumatori, istituti di credito, compagnie assicurative, ed è quindi giunto il momento di fare il punto della situazione, per capire come sta andando con le richieste avanzate dagli organi di vigilanza. E per far luce su queste richieste bisogna fare chiarezza sulla famosa "Lettera al mercato", in cui appunto IVASS e Istituto di via Nazionale, mettevano nero su bianco una serie di suggerimenti per rendere le polizze abbinata ai finanziamenti più trasparenti e pro consumatore. Parleremo di lettera al mercato e analizzeremo i suoi aspetti principali con un esperto in materia, Roberto Bagnoli, giornalista che scrive di assicurazioni e previdenza su CorrierEconomia e sul suo sito [www.iomiassicuro.it](http://www.iomiassicuro.it)

In ultimo, una piccola nota di servizio, ai più già nota, riguardante la nuova sede milanese di Afi Esca Italia.

Non mi rimane altro che augurare buona lettura a tutti.

**Pierfrancesco Basilio**  
Direttore Italia Afi Esca  
[p.basilico@afi-esca.com](mailto:p.basilico@afi-esca.com)



## IN QUESTO NUMERO

- ATTUALITÀ:** Pag. 02  
Polizze CPI e la lettera al mercato  
Ivass, a che punto siamo?
- 
- FOCUS ON:** Pag. 03  
Survey Afi Esca, ecco i numeri
- 
- A TU PER TU:** Pag. 04  
Lettera al mercato, intervista a Roberto  
Bagnoli



## FOCUS ON

### LE FORMULE VINCENTI DI PROTECTIM

Mutuo, prestito o leasing, dove c'è un finanziamento c'è Protectim, la polizza a protezione del credito che risponde, come tutti i prodotti Afi Esca, alla filosofia della Compagnia: offrire soluzioni individuali strutturate e calibrate per essere però alla portata di tutti. Con Protectim il cliente è il vero protagonista: premio unico o periodico, possibilità di scegliere quelle garanzie che fanno al caso proprio e aggiungerne o eliminarne altre nel corso degli anni sono solo alcune tra le caratteristiche che fanno di Protectim un'eccezione nel settore di riferimento.

Anche la durata delle garanzie ha una sua peculiarità in quanto, a differenza della maggior parte dei prodotti di questo tipo oggi sul mercato, può seguire l'intera durata

del finanziamento.

Protectim si distingue anche per ciò che concerne l'assunzione del rischio, dato che possono essere quotati i rischi professionali anche per categorie molto particolari di rischio (i militari per esempio); sono infatti oltre seicento le professioni per cui è prevista la possibilità di fornire la copertura. Insomma, in un mercato dove da più parti si auspica trasparenza e libera concorrenza per offrire al consumatore soluzioni adeguate, pensiamo che Protectim possa svolgere un ruolo da protagonista, a tutto vantaggio del cliente finale ma anche e soprattutto dell'intermediario che potrà così disporre di un prodotto da vera consulenza assicurativa.



## A TU PER TU

Oggi lasciamo la parola a due interlocutori di peso nei rispettivi ambiti di attività.

Roberto Bagnoli, collaboratore di *CorrierEconomia* e direttore di [www.iomiassicuro.it](http://www.iomiassicuro.it), sito informativo su assicurazioni e previdenza, che intervista per noi Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer Italia, da sempre impegnato sul fronte della tutela dei consumatori nell'ambito assicurativo e finanziario.

**Domanda: nonostante gli sforzi compiuti, secondo l'Ivass c'è ancora molto da fare per la tutela dei consumatori nelle CPI, le polizze di protezione del credito. Cosa potrebbe fare di più l'Istituto di vigilanza?**

Il mercato delle CPI è ancora fortemente influenzato da una certa staticità dell'offerta degli operatori più conosciuti e dal continuo studio del mercato su come adattare le regole a proprio vantaggio. Un esempio su tutti riguarda l'obbligo, scarsamente rispettato, dei due preventivi nelle polizze a garanzie dei mutui. L'Ivass ha già fatto molto: spero che continui a favorire il dialogo tra consumatori e operatori, affiancando a questo percorso campagne informative e manuali per l'utenza che facciano anche percepire il vero valore di questi prodotti.

**Domanda: moltissime polizze CPI, generalmente quelle distribuite dalle banche, sono a premio unico, di solito d'importo molto elevato e hanno durate non in linea rispetto a quella del mutuo. Se ci fosse una maggiore consapevolezza delle possibilità che il mercato offre, le cose potrebbero migliorare?**

Occorre uscire dai luoghi comuni ed entrare nel mondo di



un consumatore consapevole dell'infinità di garanzie che le CPI possono offrire. Certo, bisogna semplificare il linguaggio e trasmettere informazioni semplici come le richieste dei clienti

**Domanda: cosa possono fare le associazioni di difesa dei consumatori per migliorare l'informazione in questo settore?**

Devono uscire dall'angolo della protesta e della denuncia, anche prendendosi la responsabilità di riconoscere ciò che va bene, ma continuando a essere inflessibili contro i furbetti.

