

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

Con questo terzo numero Rendez - Vous si congeda dai propri lettori per il 2014.


Per chiudere l'anno, vogliamo dedicare la nostra Newsletter al tema delle CPI, le polizze assicurative abbinata ai finanziamenti, che per certi versi sono un po' il nostro cavallo di battaglia e racchiudono la filosofia alla base di tutti i nostri prodotti: offrire le soluzioni assicurative più convenienti in base alle necessità del cliente. Spazio dunque a Protectim, l'assicurazione individuale abbinata ai mutui, con cui abbiamo dato il via alla filiale italiana di AFI Esca. Cercheremo di fare un po' di chiarezza su questi prodotti, sconosciuti ai più, che rivestono un ruolo di importanza vitale in un settore così delicato come quello dei mutui.

Mai come in questo numero metteremo al centro il consumatore, fornendo spunti di riflessione, magari anche provocatori, ma sicuramente utili per meglio inquadrare le problematiche legate alle CPI nel nostro mercato assicurativo italiano. E proprio in questo senso, "A Tu per Tu" avrà come ospiti d'eccezione due protagonisti indiscussi nei rispettivi settori di riferimento: Roberto Bagnoli, giornalista di lungo corso, esperto di assicurazioni di cui scrive spesso su CorriereEconomia, ideatore del sito www.iomiassicuro.it, che intervisterà Fabrizio Premuti, Presidente Nazionale di Konsumer Italia. Grazie a questi due interlocutori di prestigio, cercheremo di capire se i recenti interventi legislativi in materia, che sulla carta avrebbero dovuto portare benefici significativi per gli utenti consumatori, hanno avuto reale efficacia.

Non mi resta che augurarvi buona lettura e farvi, insieme al mio staff, i migliori auguri di Buone Feste.

Arrivederci al 2015!

Pierfrancesco Basilio
Direttore Italia Afi Esca
p.basilico@afi-esca.com



IN QUESTO NUMERO

- | | |
|--|---------|
| ATTUALITÀ:
Protectim, garanzia di qualità
nel mercato CPI | Pag. 02 |
| FOCUS ON:
Le formule vincenti di Protectim | Pag. 03 |
| A TU PER TU | Pag. 04 |

ATTUALITÀ

PROTECTIM, GARANZIA DI QUALITÀ NEL MERCATO CPI

Quando si chiede un mutuo o un prestito personale, l'obiettivo è ottenere il finanziamento. Raggiunto lo scopo sembra che il gioco sia fatto. Ma è proprio così?

Purtroppo no. Ci sono dei costi, spesso non considerati dall'utente, che possono arrivare ad incidere in modo rilevante sull'ammontare della somma erogata e sui costi da sostenere.

Tra questi, uno dei più significativi è quello legato alla polizza a protezione del credito ottenuto, le cosiddette Creditor Protection Insurance o CPI.

Districarsi in questo mondo non è cosa semplice; di recente ancora una volta l'IVASS ha puntato i riflettori su questo mercato, lamentando poca tutela e scarsa trasparenza verso i consumatori. Tutti i soggetti coinvolti sono d'accordo sulla necessità di mettere l'utente consumatore

nelle condizioni di scegliere al meglio e in assoluta libertà questo prodotto assicurativo. In questo scenario, che tutti noi addetti ai lavori auspichiamo trasparente e in regime di libera concorrenza, entra in gioco Protectim, punta di diamante di Afi Esca, compagnia specializzata nelle assicurazioni Vita ed abbinate ai finanziamenti.

Protectim ha tutte le carte in regola per svolgere un ruolo importante nel mercato attuale di riferimento, che si basa perlopiù su polizze collettive a premio unico.

Protectim è un prodotto individuale, a premio unico o periodico, alla portata di tutti ma estremamente flessibile, in quanto si adatta alle necessità di ciascun cliente.

Per prepararsi al meglio oggi è anche possibile consultare alcuni siti a vocazione "educativa" come www.iomiassicuro.it e www.assicurareilmutuo.it.



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, 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.

