

# CESSIONE DEL V LE NUOVE FRONTIERE

Le normative imposte dal regulator e dall'Isvap e i requisiti necessari, quali patrimonio di vigilanza e riforma informativa di Bankitalia, impongono ad uno dei settori più in crescita del credito personale di rivedere regole, strategie e relazioni con le banche. L'esperienza e la testimonianza di alcuni dei più importanti protagonisti



Due momenti della tavola rotonda NMG-*Investire* sulla cessione del quinto presso l'hotel Park Hyatt di Milano.



**S**pinta dalle banche, entrate con decisione nel mercato, la cessione del quinto dello stipendio è cresciuta del 27% negli ultimi tre mesi. Ma crisi finanziaria impone nuove strategie e nuove regole condivise per un settore che, dopo aver superato i cinquant'anni d'età, si apre a nuove prospettive di business. Questo quanto emerso dal dibattito tra i principali protagonisti del settore in una tavola rotonda organizzata, in collaborazione con *Investire*, da NMG, società internazionale di consulenza specializzata nella distribuzione di servizi finanziari, guidata in Italia da Marcella Frati. Di seguito il resoconto completo degli interventi dei relatori, numeri uno di finanziarie e assicurazioni, partecipanti alla tavola rotonda. Sul prossimo numero del mensile (Settembre) sarà pubblicato il resoconto del terzo ed ultimo incontro realizzato da NMG in collaborazione con *Investire* dedicato questa volta alla distribuzione dei prodotti assicurativi.

**VISTO IL RICHIAMO CHE STA AVENDO LA CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO ANCHE SU SCALA NAZIONALE, QUALI SONO LE ULTIME NOVITÀ, SOPRATTUTTO A LIVELLO NORMATIVO, PER VENIRE INCONTRO ALLE ESIGENZE DEGLI UTENTI IN FUNZIONE DI UNA MIGLIORE GESTIONE FINANZIARIA FAMILIARE?**

**Antonio Dominici**

AMMINISTRATORE DELEGATO E DIRETTORE GENERALE TERFINANCE  
«Il mondo della cessione del quinto vive sicuramente un momento delicato e di forte cambiamento. La corretta e determinata attenzione, da parte di molti soggetti istituzionali e non e dei media, impone a tutti gli operatori un ripensamento delle proprie strategie. E' fondamentale capire quale direzione sta prendendo il mercato. Un mercato, quello della cessione del quinto, che ha passato due anni di grandi mutazioni, a seguito dell'apertura alla categoria dei pensionati e dei dipendenti di aziende private, che hanno notevolmente modificato il target e la sua popolazione di riferimento. In questi ultimi anni, grazie alle differenti potenzialità

## LE TAVOLE ROTONDE DI NMG - INVESTIRE

### LA CESSIONE DEL QUINTO



Luigi Arigliano, Emilio Mauro e Antonio Giordano



Massimo Sanson



Antonio Dominici

del mercato, abbiamo assistito ad un significativo aumento di nuovi operatori, di cui molti bancari, che hanno reso il mercato più appetibile, competitivo e più orientato al cliente. In questo momento stiamo riscontrando tutta una serie di problematiche legate allo specifico segmento che si sommano a quelle già esistenti sul mercato dei servizi finanziari (funding e non solo) e sull'economia reale. In questo senso, la nostra realtà è nata apparentemente nel momento meno favorevole. Abbiamo siglato la joint venture con Net Insurance e Banca Tercas, con l'obiettivo di costruire una fabbrica prodotto multicanale, con un particolare focus sulla cessione del quinto e sui prestiti personali, che potesse servire il cliente finale, tramite banche partner, presenti nell'azionariato di Terfinance e non, e con una rete di filiali dirette ed agenti in attività finanziaria. Stiamo lavorando per raggiungere l'obiettivo, serviamo alcune banche ed abbiamo costruito una rete capillare sul territorio che ci rappresenta in modo stabile. Le novità in atto, per certi aspetti facilitano l'operato dei nuovi entranti (è l'aspetto positivo di essere un late entrant) che affrontano in modo meno traumatico le diverse riforme normative e che sicuramente le hanno auspicato. Gli operatori storici, al contrario, si trovano a dover cambiare completamente il

loro atteggiamento nei confronti della rete, del mercato, delle proprie strutture e dei loro azionisti. Una delle principali novità, è legata al requisito sul patrimonio di vigilanza, richiesto anche per gli intermediari finanziari, che rappresenta un importante gap per gli operatori che in passato hanno operato senza tenerne conto ed oggi purtroppo devono adeguarsi in fretta. Un prodotto "vetusto", scarsamente considerato in passato, direi quasi snobbato, per la sua peculiarità, sta vivendo una seconda vita. Sono in arrivo una serie di novità da parte del regulator e dell'Isvap che modificheranno il mercato rendendolo finalmente normato ed attuale. E' di precipua importanza che nel settore ci sia uniformità nell'applicazione delle normative, troppo spesso in passato i player hanno operato quasi autoregolamentandosi. Penso di esprimere il pensiero di tutti i competitor, auspicando l'entrata a regime entro la fine di quest'anno di tutte le riforme Isvap per le coperture assicurative, e soprattutto Bankitalia, sul tema della trasparenza informativa che porterà un unico indicatore sintetico di costo per il cliente e una regolamentazione atta a vigilare il mondo dei mediatori creditizi. Dal 2010, la ripresa dei consumi, potrà essere sostenuta da un prodotto più trasparente e meno oneroso per il cliente».

#### Massimo Sanson

AMMINISTRATORE DELEGATO  
PITAGORA

«Il mercato dei finanziamenti contro la cessione del quinto, dopo anni di staticità, è improvvisamente passato agli onori delle cronache per effetto delle nuove disposizioni legislative che, nel 2005, hanno allargato la platea dei potenziali utenti al comparto dei dipendenti pubblici, a quello delle aziende private e poi, successivamente, ai pensionati. Se in passato, per la gestione di questi nuovi contesti, si è spesso fatto ricorso a strumenti di autoregolamentazione, oggi gli stessi esigono precise norme di applicazione sia relative al prodotto sia alle reti preposte alla sua distribuzione. Oggi

ci troviamo quindi di fronte alla necessità primaria di porre regole condivise e messe in atto da tutti gli operatori del settore, come già successo in passato per il mondo del credito al consumo. L'obiettivo guarda in direzione del servizio alla clientela anche in difesa di un mercato con ancora grandi potenzialità di sviluppo».

#### **Vincenzo Giacomini**

DIRETTORE GENERALE PRESTITALIA  
«Noi facciamo parte dei vecchi operatori di questo settore (Prestitalia è nel mondo della cessione del quinto da 12 anni circa), e in quanto tali ci stiamo portando dietro problemi noti come la capitalizzazione del patrimonio di vigilanza. C'è quindi l'assoluta necessità di avere delle regole standard comuni, altrimenti si viene a creare una barriera all'ingresso a seguito delle discriminazioni tra 106 e 107, con un reale vantaggio per il 106, se non altro perché il patrimonio di vigilanza ha un suo costo. E' importante poi analizzare le tendenze generali di questo mercato. Se prima la cessione del quinto era un settore di nicchia, con una scarsa attenzione da parte del legislatore e dei media, oggi si sta verificando un allargamento del target di clientela con l'apertura verso dipendenti di aziende private e pensionati. Questo ha permesso l'ingresso nel mercato della cessione del quinto di nuovi competitor, come le banche con i propri sportelli. Un altro fattore che ha influito sulla diffusione di questa tipologia di finanziamento è la sottoscrizione di convenzioni a livello nazionale che hanno semplificato l'attività, abbassando i livelli provvigionali e tutta la catena del valore. Questo comporta un ripensamento di tutto il business, che non può più essere interpretato come in passato, con una fabbrica prodotto che sviluppa le proprie logiche e un mediatore che decide il prezzo. Vista la riduzione della forbice commissionale bisogna oggi pensare in ottica unitaria, occupandosi anche di attività che fino a poco tempo fa erano demandate alla rete distributiva. Il nostro obiettivo è, attraverso attività di marketing centralizzate e

attraverso la semplificazione dei processi, gestire il cliente in tutto il ciclo di vita, anche nella fase di contatto con la rete commerciale. La logica è dunque quella di accorciare la catena distributiva puntando su valori quali la tecnologia e la gestione completa del cliente in un'ottica multi prodotto. La nostra parte vendita, ormai, va considerata come integrata all'interno della struttura, ed è infatti solo formalmente separata dal nostro conto economico».

#### **Pietro Costantino**

DIRETTORE GENERALE CONETRURIA  
«Siamo una società finanziaria, una 107 e tuttavia facciamo parte di un gruppo bancario e in questa logica effettuiamo il business della cessione del quinto. Avvantaggiati dall'essere relativamente nuovi sul mercato, ci siamo potuti concentrare su quelle che vediamo come delle opportunità. Quello che è successo dal punto di vista normativo, dalla finanziaria del 2005 in avanti, ha, infatti, ampliato il target potenziale, in particolare a privati e pensionati. A favorire questa dinamica le recenti convenzioni che Inps, Inpdap e compagnie di assicurazione hanno siglato. Queste disposizioni, hanno fatto sì che l'operatività della cessione del quinto, soprattutto dei pensionati, si rivelasse semplice e gestibile a livello accentrato per numerose filiali. In passato, infatti, il sistema distributivo delle banche classico ha sempre avuto difficoltà ad operare a livello di sportello sulla cessione del quinto, a causa delle presunte complessità amministrative di questo prodotto. Chi viveva in filiale percepiva come eccessivamente onerosi e complicati i processi e quindi li affrontava in maniera difensiva tenendo il prodotto nel cassetto. Essere riusciti a lasciare alla filiale solo la parte commerciale ha reso più semplice il tutto e ha permesso di provare a costruire un circolo virtuoso, partendo da alcuni concetti di base. La cessione del quinto è un prestito garantito, al contrario di quello personale classico che è un credito senza alcuna garanzia. Com'è normale che chi chiede un credito

**“ Se prima la cessione del quinto era un settore di nicchia, con una scarsa attenzione da parte del legislatore e dei media, oggi si sta verificando un allargamento del target di clientela con l'apertura verso dipendenti di aziende private e pensionati. Questo ha permesso l'ingresso nel mercato della cessione del quinto di nuovi competitor, come le banche con i propri sportelli ”**

## LE TAVOLE ROTONDE DI NMG - INVESTIRE

### LA CESSIONE DEL QUINTO

**“ Un ruolo centrale è svolto dalla normalizzazione dei passaggi amministrativi che, senza essere oggetto di interpretazione, consentano di incidere in maniera significativa sul contenimento dei costi di lavorazione, contribuendo all’abbattimento del prezzo finale al cliente. In assenza di questi interventi, che sappiamo sono in fase di rilascio, assisteremmo ad un mercato piccolo in termini assoluti, ma grande in termini di operatori e oneroso per i clienti ”**

ipotecario domandi e ottenga un tasso d’interesse più conveniente rispetto ad un credito chirografario, così noi abbiamo fatto la nostra politica commerciale rendendo questi prodotti più convenienti rispetto ai prestiti ordinari. Così facendo siamo riusciti a scardinare anche alcune delle regole non scritte di questo mercato che andavano nel senso opposto, principalmente per il costo della rete distributiva, anche se per noi è contenuta. Queste strategie ci hanno permesso di creare un’offerta che per sovrmercato ci consente di riuscire a recuperare quei prestiti personali che non passano le griglie di score. Dal nostro punto di vista, infine la maggiore attenzione su questo segmento di affari è un vantaggio, visto che attira l’attenzione sui costi effettivi del prodotto. Il problema ora rimane come fare arrivare queste informazioni ai clienti finali o potenziali. L’obiettivo è cercare di farlo diventare un mercato come altri, dove chi offre garanzie ottiene un prezzo migliore rispetto a chi non le offre».

#### Luigi Arigliano

VICE DIRETTORE BPP SVILUPPO

«Siamo nuovi nel settore e abbiamo avuto la coincidenza di nascere insieme all’Elenco degli agenti in attività finanziaria nel 2003. La scelta della nostra Capogruppo Banca Popolare Pugliese era di creare una società specializzata nella distribuzione dei prodotti di credito ai privati, operante appunto tramite Agenti in Attività Finanziaria. La base per una corretta comprensione del mercato è la conoscenza del settore, delle normative e delle logiche distributive. Ci troviamo in una situazione in cui c’è una forte crisi economico-finanziaria, i tassi di rifiuto sul prestito, finalizzato e non, sono molto più elevati di prima e il mondo del credito al consumo decresce (sono previsti 15 miliardi di euro in meno nella produzione per il 2009). Ci dovrebbe essere un mercato in forte espansione perché dovrebbe sostituire queste perdite, ma ciò non accade forse a causa di alcuni limiti degli stessi operatori. Le prospettive di crescita a doppia

cifra della cessione del quinto di oggi si possono paragonare a quelle del credito al consumo finalizzato di qualche anno fa. Nelle fasi iniziali c’era una giusta propensione al rischio e altrettanta redditività, poi a causa delle esagerazioni di una parte degli operatori ha subito una battuta d’arresto alimentata dalla crisi finanziaria ed economica. Il rischio è che si possa assistere ad una mancata espansione, anche per effetto della bassa adattabilità di tutte le strutture finanziarie ad un repentino cambiamento del mercato. Bisogna impegnarsi quindi a modificare certe conoscenze sbagliate e certi luoghi comuni, offrendo il prestito garantito da cessione del quinto come valida alternativa ai prestiti personali non finalizzati, senza insidie, ma solo con maggiori vantaggi per il cliente. L’altro elemento da considerare è la distribuzione. E’ inevitabile che tutte quelle strutture nate quando il business era ancora di nicchia si sono strutturate per avere processi operativi abbastanza pesanti, poiché la redditività lo consentiva. Speravamo che gli interventi normativi mirassero a snellire e regolamentare il settore, ma nella quotidianità non è ancora così. Un ruolo centrale è svolto dalla normalizzazione dei passaggi amministrativi che, senza essere oggetto di interpretazione, consentano di incidere in maniera significativa sul contenimento dei costi di lavorazione, contribuendo all’abbattimento del prezzo finale al cliente. In assenza di questi interventi, che sappiamo sono progressivamente in fase di rilascio, assisteremmo ad un mercato piccolo in termini assoluti, ma grande in termini di operatori e oneroso per la clientela».

#### Emilio Mauro

PRESIDENTE E FONDATORE SPEFIN

«E’ questo un momento particolarmente fertile di innovazioni e nuove regole imposte sia dall’organo di vigilanza assicurativo, l’Isvap, che da Banca d’Italia. Siamo di fronte ad un cambiamento repentino dopo oltre un cinquantennio di calma piatta, in un settore regolamentato quasi unicamente dal D.P.R. 180 del

1950. I cambiamenti sono dettati soprattutto dall'esigenza sempre più sentita, sia dai consumatori che da noi operatori, di trasparenza nelle condizioni offerte e di adeguatezza dei tassi applicati.

Uniformarsi così velocemente per Spefin non è stato agevole, ma reso possibile dal management giovane, di conseguenza preparato e duttile. Spefin, società del gruppo Vittoria Assicurazioni, ha iniziato la propria attività nel 2007, è un'azienda di recente costituzione ed il management è di estrazione assicurativa, per cui si avvale di un know how particolare, che trae molto da questo settore. Siamo nati per un'esigenza di servizio all'interno della rete Vittoria Assicurazioni, con la finalità di offrire alla clientela un ulteriore prodotto, nell'ambito di un segmento di interesse per la compagnia.

In tempi estremamente brevi abbiamo consolidato la nostra cultura finanziaria, specializzandoci nel settore della cessione del quinto. Per quanto riguarda la distribuzione, inizialmente è stata affidata principalmente alle Agenzie Vittoria Assicurazioni, ma contestualmente ci siamo adoperati per reclutare una rete di professionisti, con l'intento di trasferire sostanzialmente il know how assicurativo in ambito finanziario. L'obiettivo è aprire delle agenzie generali con mandato in esclusiva, offrendo agli agenti servizi, formazione, bonus o incentivi, che sono stati molto apprezzati e che ci hanno permesso di stabilire legami altamente fidelizzati con la rete. Ci stiamo adoperando inoltre per mettere a punto una serie di attività legate alla formazione, anticipando quelli che sono i temi attualmente in discussione ed oggetto di futura regolamentazione».

**IN UNA FASE ECONOMICA IN CUI I TASSI SONO IN DISCESA CHE RUOLO SVOLGONO GLI ISTITUTI DI CREDITO NELLA REGOLAMENTAZIONE DEL MERCATO DELLA CESSIONE DEL QUINTO?**

#### **Antonio Dominici**

AMMINISTRATORE DELEGATO E DIRETTORE GENERALE TERFINANCE  
«In questo momento, gli interme-

diari finanziari che applicano i tassi Inps in convenzione sui pensionati sono pressoché in perdita.

La verità è che non riusciamo a trasferire l'abbattimento dei tassi sul cliente finale perché di fatto gli spread, applicati dalle banche agli intermediari finanziari sono aumentati. Le banche, a mio avviso, dovrebbero finanziare, con più serenità, le società specializzate del settore, che aumentando le erogazioni sul cliente finale faciliterebbe la ripresa dei consumi. Per contro, le banche, in questa fase cercano di disintermediare, con un buon impatto sul cliente finale in termini di costi, ma la specializzazione su certi segmenti di questo settore è indispensabile e questo lascia spazio ancora agli operatori specializzati».

#### **Vincenzo Giacomini**

DIRETTORE GENERALE PRESTITALIA  
«Non possiamo sottovalutare una tendenza ormai palese e cioè la volontà delle banche di eliminare i 106 e i 107, per inserirsi all'interno della catena distributiva. La tendenza è quella di creare delle società prodotte che si occupino direttamente della distribuzione, e non limitarsi a dare plafond a società esterne che portano scarso valore all'interno della realtà bancaria. Inoltre, vista la difficoltà di acquisto del denaro, le banche preferiscono impiegarlo direttamente ottenendo una redditività maggiore».

#### **Pietro Costantino**

DIRETTORE GENERALE CONETRURIA  
«La strategia che stanno mettendo a punto le banche è possibile solo



Da sinistra a destra: Giuseppe Caruso, Pietro Costantino e Antonio Dominici



Marcella Frati

in quei segmenti di mercato, quello dei pensionati, dove la gestione delle difficoltà amministrative è accentrabile; perché laddove non è possibile, come per i lavoratori privati, non è così semplice».

#### **Luigi Arigliano**

VICE DIRETTORE BPP SVILUPPO  
«Secondo me non esiste un disegno delle banche finalizzato a sostituirsi nel processo distributivo svolto oggi dagli intermediari finanziari iscritte all'elenco ex art.106. Ritengo invece che l'ingresso delle banche in questo mercato, nelle varie forme organizzative, possa contribuire a renderlo di più ampio spessore e possa modificare, in positivo, l'approccio della clientela.»

## LE TAVOLE ROTONDE DI NMG - INVESTIRE

### LA CESSIONE DEL QUINTO

Negli ultimi sei mesi abbiamo dovuto gestire una serie di adempimenti, che per una azienda di piccole dimensioni come la nostra (nuova normativa sulla sicurezza del lavoro, la 231, la nuova normativa Isvap, le segnalazioni di BankItalia) appesantiscono sempre di più il lavoro delle cd. 106. Mi auguro che il sistema voglia specializzare e qualificare l'attività, perché il mercato



Sopra: Vincenzo Giacomini. Sotto da sinistra a destra: Emilio Mauro, Antonio Giordano, Roberto Radice e Mauro Moschetti



della cessione del quinto esprime oggi valori assoluti assai limitati (si stima 5 miliardi di euro all'anno di nuove erogazioni), ma con i giusti correttivi può ambire ad un potenziale di sviluppo di sei/sette volte superiore».

#### Emilio Mauro

PRESIDENTE E FONDATORE SPEFIN

«Le banche oggi hanno acquisito un ruolo significativo nel settore della cessione del quinto, fino a poco tempo fa settore di interesse dei soli istituti finanziari, dove le banche rivestivano il ruolo di partner in quanto istituto plafonante. Attualmente gli istituti di credito

detengono il 40% circa dell'erogato tramite cessione del quinto, con una particolare concentrazione nel settore pensionati. E' chiaro che il ruolo sarà sempre più spostato verso il profilo di competitor piuttosto che di partner».

#### Antonio Giordano

AMMINISTRATORE DELEGATO, QUINTOGEST

«Purtroppo la discesa dei tassi ufficiali non si è ancora trasferita nel

mercato operativo del denaro.

Gli intermediari finanziari sono in questo momento compressi tra fornitori (le banche) di materia prima (il denaro) con offerta limitata, e conseguentemente rigida e costosa, e una catena di distribuzione molto "larga" (decine di migliaia di mediatori) che si è ulteriormente allargata con l'ingresso nella distribuzione degli sportelli bancari.

Il tutto con un sistema di regole mai compiutamente applicato e oggi comunque inadeguato».

#### Roberto Radice

DIRETTORE GENERALE NAZIONALE SUISSE

«Non bisogna sottovalutare l'impatto che il mondo bancario avrà sulla cessione del V.

E' stato un errore che noi assicuratori tradizionali abbiamo commesso qualche anno fa, quando il mondo bancario non era ancora entrato in quello delle assicurazioni: abbiamo poi visto i risultati ottenuti nel ramo vita. E sono convinto che il risultato sarà identico anche nel ramo danni: è solo una questione di tempo. La complessità che sta dietro alla vendita del prodotto cessione del V non è un ostacolo sufficiente. Ne abbiamo la riprova osservando come gli istituti di credito si stanno attrezzando per la vendita del prodotto auto, anch'esso complesso, allo sportello».

**PER RAGGIUNGERE UN MERCATO ARMONIZZATO NELLA CESSIONE DEL QUINTO, QUANTO È IMPORTANTE CHE 106 E 107 FACCIANO IL LORO MESTIERE SENZA SCONFINARE NEL RUOLO ALTRUI?**

#### Antonio Giordano

AMMINISTRATORE DELEGATO, QUINTOGEST

«Confido in un sistema in cui ognuno faccia il proprio mestiere.

Banche che approvvigionino il denaro e lo distribuiscano secondo regole di mercato aperto, ovvero in cui la discriminante tra un operatore e un altro siano prima la qualità e l'affidabilità, poi le dimensioni e solo in ultimo le parentele.

Poche grandi 107, che dovranno mantenere i rapporti con i gruppi

assicurativi e bancari, oltre a occuparsi di tutte quelle delicate fasi di gestione, che raramente sono compatibili con l'attività propriamente commerciale. E 106 che si occuperanno della distribuzione e di conseguenza dovranno essere relativamente piccole e molto vicine ad agenti e mediatori e garantirne formazione, professionalità e operato nell'interesse del cliente».

#### **Antonio Dominici**

AMMINISTRATORE DELEGATO E DIRETTORE GENERALE TERFINANCE  
«Secondo me il 107 sta ricoprendo bene il ruolo di fabbrica prodotto e rete, è a mio avviso il ruolo del 106 che va rivisto».

#### **Vincenzo Giacomini**

DIRETTORE GENERALE PRESTITALIA  
«Secondo me, e tale è anche l'orientamento Bankitalia, la differenza non è tanto tra 106 e 107 ma tra chi eroga e chi no».

#### **Emilio Mauro**

PRESIDENTE E FONDATORE SPERIN  
«Allo stato attuale la normativa vigente può apparire più onerosa per gli operatori ex art. 107, poiché richiede una serie di adempimenti che gravano sulla gestione e di conseguenza sui costi.

Uso il termine "apparire", in quanto è palese che l'operatore 107 dispone, per la dimensione dell'azienda, di mezzi economici e di struttura adeguati a sostenere questi oneri, non sempre sostenibili da alcuni piccoli operatori 106.

D'altro canto è allo studio l'equiparazione degli status normativi, per cui anche dal punto di vista degli adempimenti questa contrapposizione verrà meno, è solo una questione di tempo».

#### **Giuseppe Caruso**

AMMINISTRATORE DELEGATO NET INSURANCE  
«Le autorità di vigilanza bancaria ed assicurativa stanno armonizzando le norme che regolano questo canale distributivo; noi abbiamo clienti sia tra i 106 che tra i 107, tutti di pari dignità e riteniamo corretto che lavorino con le stesse regole».

**QUANTO È IMPORTANTE RIUSCIRE A STABILIRE REGOLE OMOGENEE E COME SI DEVONO MUOVERE I SOGGETTI PROTAGONISTI NEI CONFRONTI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA?**

#### **Massimo Sanson**

AMMINISTRATORE DELEGATO PITAGORA

«I temi principali rimangono le regole di applicazione delle norme e le reti distributive. Sarà un vantaggio potersi confrontare nell'ambito delle proprie associazioni per condividere aspetti operativi, quali il patrimonio di vigilanza, legislativi, quali i contrasti che emergono nell'applicazione di un decreto datato 1950 e che andrebbe aggiornato tenendo conto delle disposizioni in materia finanziaria, applicate dalla Comunità Europea. Il tema delle reti distributive poi, andrà affrontato ponendo al centro dell'attenzione del legislatore le necessità di una mirata formazione professionale, di una regolamentazione che ne disciplini l'operatività e renda il servizio alla clientela sempre più qualificato».

#### **Antonio Dominici**

AMMINISTRATORE DELEGATO E DIRETTORE GENERALE TERFINANCE  
«Come ho detto prima è fondamentale avere delle regole omogenee, così da competere sul servizio fornito al cliente, sull'innovazione, e sul marketing. Abbiamo due associazioni, Assofin ed Ufi, che ben ci rappresentano per raggiungere obiettivi condivisi. E' in quelle sedi che dobbiamo fornire il nostro contributo proattivo».

#### **Antonio Giordano**

AMMINISTRATORE DELEGATO, QUINTOGEST  
«Della riscrittura dei sistemi gli operatori devono farsi promotori lavorando più attivamente all'interno delle associazioni di categoria. Nella consapevolezza che nelle regulation o si è protagonisti o si è vittime. In particolare in questo momento di scarsa comunicazione tra i regulator e le authority. Se ad esempio in materia pubblicitaria le associazioni (come ha annunciato di voler fare Ufi, che in questo

**“ I temi principali rimangono le regole di applicazione delle norme e le reti distributive. Sarà un vantaggio potersi confrontare nell'ambito delle proprie associazioni per condividere aspetti operativi, quali il patrimonio di vigilanza, legislativi, quali i contrasti che emergono nell'applicazione di un decreto datato 1950 e che andrebbe aggiornato tenendo conto delle disposizioni in materia finanziaria applicate dall' UE ”**

# LE TAVOLE ROTONDE DI NMG - INVESTIRE

## LA CESSIONE DEL QUINTO

**“ Sono convinto che nei prossimi anni il settore conoscerà una forte espansione, anche grazie al mondo bancario che ha permesso di sdoganare questo mondo considerato dai non addetti ai lavori molto spesso come ultima spiaggia per chi ha la necessità di ricorrere a qualche forma di finanziamento ”**

momento e' fortemente impegnata nelle questioni relative alla cessione del quinto) creassero una sorta di bollino blu, da rilasciare dopo aver controllato la campagna del singolo associato, questo permetterebbe di regolamentare il mercato pubblicitario, nel quale tutt'oggi circolano messaggi per lo più preterintenzionalmente erronei.

Questo è uno dei tanti sistemi per dare ruolo all'associazione di categoria.

Si definisce così la sede dove vengono stabilite le regole, laddove non ci pensa Bankitalia».

### Giuseppe Caruso

AMMINISTRATORE DELEGATO NET INSURANCE

«Gli operatori creditizi attivi in questo mercato devono qualificare ulteriormente la propria offerta in termini di maggior vantaggio per il consumatore e di trasparenza del servizio.

Ciò consentirà agli operatori stessi di affrontare con autorevolezza il quotidiano confronto con le associazioni che rappresentano i consumatori.

Omogeneità di regole e comportamenti contribuiranno anche ad emarginare quei soggetti che intendevano operare secondo schemi organizzativi e distributivi ormai superati».

### Roberto Radice

DIRETTORE GENERALE NATIONALE SUISSE

«Anche il nostro Regulator (Isvap) preferirebbe che sul mercato fossero presenti solo poche e grandi compagnie sulle quali svolgere la propria attività, piuttosto che vigilare su oltre 150 operatori.

Ritengo che la logica che viene seguita da Banca d'Italia sia la stessa. Sta di fatto che tutta l'attività regolamentare svolta dalla nostra Autorità di vigilanza (ad oggi sono oltre 30 i regolamenti emanati dall'Isvap attuativi del Codice delle assicurazioni) sta mettendo a dura prova le strutture organizzative delle compagnie, soprattutto di quelle di piccole dimensioni che possono avere maggiori difficoltà ad adeguarsi alle nuove regole».

**ANCHE LE COMPAGNIE DI ASSICURAZIONE SVOLGONO UN RUOLO CENTRALE NELLA DEFINIZIONE DEL MERCATO DELLA CESSIONE DEL QUINTO. COME STA CAMBIANDO IL LORO APPORTO E QUALI SFIDE PER IL FUTURO?**

### Giuseppe Caruso

AMMINISTRATORE DELEGATO NET INSURANCE

«I problemi che assillano i nostri colleghi del credito sono molti: il canale lungo, la scarsa disponibilità di funding, la necessità di una maggiore sinergia tra distribuzione, credito e assicurazioni.

La recente normativa bancaria ed assicurativa sta determinando anche una più elevata selezione tra i player creditizi attivi in questo particolare mercato.

Ciò nonostante Net Insurance ha 98 convenzioni tra banche e finanziarie, a conferma che c'è ancora tanta voglia di cessione del quinto, un prodotto che si è sdoganato da una visione antica del credito e che tende a diventare un prodotto di massa.

Noi siamo convinti che il mercato possa ampliarsi, e sarà sempre più la specializzazione a qualificare l'offerta assicurativa».

### Roberto Radice

DIRETTORE GENERALE NATIONALE SUISSE

«Sono oramai due anni che operiamo in questo settore. E' stata una scelta mirata perché siamo entrati quando il mondo della cessione del quinto, dopo il mondo dei dipendenti privati, si è allargato anche ai pensionati, quindi a un bacino enorme di clientela potenziale.

Per ora siamo operativi soltanto con la cessione del quinto relativa alla pensione, ma è nostra intenzione operare anche sul mercato della cessione quinto stipendio.

Sono convinto che nei prossimi anni il settore conoscerà una forte espansione, anche grazie al mondo bancario che ha permesso di sdoganare questo mondo considerato dai non addetti ai lavori molto spesso come ultima spiaggia per chi ha necessità di ricorrere a qualche forma di finanziamento».

## Mauro Moschetti

RESPONSABILE DIVISIONE  
CREDITO E CAUZIONI VITTORIA  
ASSICURAZIONI

«Prima di entrare nel mercato della cessione del quinto, a fine 2006, abbiamo realizzato un progetto accurato. La dimensione della nostra compagnia, in termini di premi emessi, fa sì che la cessione del quinto pesi in maniera limitata sul totale degli stessi. Vittoria Assicurazioni ha operato la scelta, unica compagnia del mercato, di gestire il rischio impiego legato alla cessione del V, attraverso la Divisione Credito e Cauzioni, con la logica di focalizzare l'attenzione a livello assuntivo sull'analisi delle aziende private, zona grigia di questo business dal punto di vista assicurativo che, se non puntualmente presidiata, avrebbe potuto portare a risultati negativi. Il nostro approccio al mercato è stato in linea con i competitor cercando di dare una visione personale del rischio. Abbiamo ad esempio introdotto il concetto di fido sull'azienda datore di lavoro al fine di frazionare il rischio legato alla perdita di impiego. Da quando siamo entrati nel mondo della cessione il mercato è sempre stato in fibrillazione. I continui cambiamenti di normative e regolamenti degli organi di vigilanza delle parti attrici, hanno portato a rivedere tutti gli accordi di convenzione precedenti. Questi mutamenti tesi a rendere più trasparente nei confronti dei consumatori questo mercato fino ad oggi un po' "trascurato", hanno reso difficile la puntuale verifica dei risultati relativi alle scelte strategiche. La speranza è che si possa lavorare in un mercato maturo grazie a regole certe. Anche a livello di Ania abbiamo dato il nostro contributo al fine di rendere le modifiche ai regolamenti Isvap più aderenti alla realtà del rischio da garantire. Abbiamo infatti suggerito alcune modifiche al regolamento sulla classificazione dei rischi (Reg. n°29/2009), modifiche che però solo in minima parte sono state recepite dal nostro organo di vigilanza. Proprio alla luce di quest'ultimo regolamento Isvap che detta norme precise sull'allocazione, nei rami ministe-



Da sinistra a destra: Roberto Radice, Mauro Moschetti, Raffaele Basile



Raffaele Basile

riali, dei rischi legati alla cessione del quinto, la nostra scelta è stata quella di affrontare il mercato con Polizza Collettiva Vita e Polizza Credito. La scelta della Polizza Credito è essenzialmente legata alla necessità di poter esercitare la rivalsa sul debitore in caso di sinistro, ad oggi unico strumento idoneo a mitigare il rischio sui dipendenti delle aziende private in particolare. Sarà di prossima emanazione poi un regolamento di Banca d'Italia teso ad equiparare TEG e TAEG. Pertanto tutti i costi assicurativi obbligatori ad oggi esclusi dal TAEG saranno

invece ricompresi e concorreranno all'aumento del valore dei tassi di riferimento per determinare la soglia di usura. Di contro, sul mercato assicurativo, questa norma renderà non più appetibile, dal punto di vista delle finanziarie, la garanzia della perdita pecuniaria che oggi invece viene ancora tenuta fuori dal TAEG».

## Raffaele Basile

DIRETTORE CANALI DIREZIONALI,  
HDI

«Il mondo della cessione del quinto per trent'anni è stato paragonato ad una monade, ed è facile che una realtà piccola e chiusa riesca ad autoregolarsi a patto che gli interlocutori siano pochi. Negli ultimi anni, a seguito delle modifiche introdotte nel 2004, nuovi operatori si sono avvicinati alla cessione del V e di conseguenza sono venuti meno gli equilibri e le regole esistenti. Questo ha indotto gli organi di controllo, Banca d'Italia e Isvap, a dettare nuove regole. Il regolamento n. 29 del 16 marzo dell'Isvap ha costretto le compagnie di assicurazione ad elaborare nuovi prodotti da offrire al mercato, quale sia il migliore solo il tempo potrà dirlo. Confido che quando il quadro normativo sarà completo e tutti gli operatori avranno metabolizzato i cambiamenti il mercato ritroverà la tranquillità persa». ■