

## Dal 1 dicembre cambia la vita alle polizze CPI in Italia e in UK

**P**er i prodotti Creditor Protection sarà tutto diverso e non solo in Italia. Anche in Gran Bretagna, infatti, dal 1 dicembre entrerà in vigore la nuova normativa dell'FSA (Financial Services Authority) volta a tutelare gli interessi di chi acquista questo tipo di coperture assicurative.

Con l'applicazione di questa norma, secondo recenti stime, è possibile che in UK 2,75 milioni di persone vengano risarciti per la cattiva vendita di queste polizze per un totale pari a £3.2 miliardi.

Quello che emerge è che in questo contesto di mercato, così in evoluzione, diventa cruciale il ruolo del consulente assicurativo e creditizio nel guidare l'offerta e la domanda, facendo conoscere sempre di più l'importanza di questi prodotti. È compito oggi del buon consulente valutare attentamente la posizione del proprio cliente e verificare la reale necessità di una copertura assicurativa di questo tipo.

A differenza del passato i consulenti creditizi sfondano una porta aperta con i clienti, dal momento che la disoccupazione è un problema reale per molti, e avere o

non avere questa copertura potrebbe fare la differenza per molte famiglie. Per molti clienti, avere una protezione, in caso di perdita di impiego, significa avere sei mesi di stipendio in più, ma non tutti possono avere questa possibilità.

Viene naturale allora chiedersi se l'offerta assicurativa CPI disponibile oggi sul mercato sia in grado di soddisfare le esigenze di protezione reale da parte dei clienti, e se questi conoscono questi prodotti.

Questo nuovo contesto di mercato impone dei cambiamenti sia nel marketing di questi prodotti sia nel loro disegno.

*"Questo non significa che dobbiamo fare "tabula rasa" del passato - dichiara Kevin Paterson, sales e marketing director di Assurant Intermediary -. Il numero di sinistri avuti negli ultimi 3 anni ha testimoniato il valore dei benefici di protezione che questo prodotto può offrire".*

Recentemente sono stati lanciati alcuni prodotti con caratteristiche diverse da quelle del passato.

Ad esempio è stata proposta al mercato una tipologia di prodotti non legati nello specifico a un mutuo o a un prestito, ma



Kevin Paterson, di Assurant Intermediary.

che coprono una qualsiasi impossibilità a pagare, come le rate di un affitto. Questi prodotti rientrano nella categoria **"Income Protection"**, ovvero sono prodotti a protezione del reddito e che proteggono la famiglia e l'assicurato in senso più ampio rispetto alle polizze CPI. *"A mio avviso questi prodotti rappresenteranno una interessante opportunità per i consu-*

Nuove opportunità si aprono con le polizze Income Protection, una valida alternativa alle CPI che permette di bypassare il Regolamento 35 e le nuove Regole dell'FSA

*lenti creditizi che vogliono sviluppare il business della protezione assicurativa, anche perché non hanno l'impatto dell'FSA e della Commissione sulla Concorrenza"*, sostiene ancora **Paterson**.

La Competition Commission (CC) ha dichiarato il 14 ottobre 2010 che le polizze CPI non potranno più essere vendute insieme ai mutui, prestiti o carte di credito. Le polizze Income Protection potranno essere quindi una valida alternativa, dal momento che possono comprendere varie tipologie di impossibilità a pagare. Da qui di nuovo il ruolo cruciale dei consulenti creditizi di saper fornire questa valida alternativa e non lasciare troppi mutuatari "scoperti" da coperture assicurative.

*"Siamo di fronte a un nuovo inizio, si apre un altro mercato per i prodotti di protezione assicurativa"*, afferma infine **Kevin Paterson**.