

I mutui

Fra obbligatorietà e facoltatività il rischio maggiore per i clienti

*Lo stato di dipendenza dell'acquirente alla stipula può limitarne la libertà di scelta
A suo favore gioca la garanzia equivalente*

L'acquisto della casa è un momento in cui il mercato del credito incontra il mercato assicurativo. Nel mutuo casa, la polizza sull'immobile non è un dettaglio: per la banca, la copertura assicurativa del cliente rafforza la tutela del credito e può facilitare la concessione del finanziamento.

Una prassi diffusa ha prodotto coperture diverse, accomunate da una funzione «double face»: polizze che proteggono un interesse del debitore (proprietario del bene assicurato) e, indirettamente, salvaguardano il credito della banca (vincolataria/beneficiaria). Queste soluzioni intercettano più interessi convergenti, tutelando il patrimonio (e la capacità di rimborso) dell'assicurato e proteggendo l'aspettativa creditizia.

Il modello richiama quello dei finanziamenti mediante cessione del quinto di pensione o stipendio, dove però il meccanismo è diverso: le polizze a copertura del rischio morte e perdita impiego sono, in quel caso, obbligatorie per legge (articolo 1, comma 1 e 3; articolo 54, Dpr 180/50).

Non è così per le polizze connesse al mutuo immobiliare: la stipula di una copertura incendio e scoppio, generalmente richiesta dalle banche come condizione di erogazione del finanziamento, non è prevista dalla legge come obbligatoria ma si fonda su un obbligo di fonte negoziale al pari delle altre polizze che, abbinate al mutuo, assolvono alla stessa funzione di garanzia a doppio spettro (a tutela del patrimonio del mutuatario e dell'ente di credito).

Oltre alla polizza incendio e scoppio, sono spesso proposte ulteriori coperture, come polizze vita, perdita d'impiego, infortuni, invalidità o inabilità temporanea. Non proteggono il valore dell'immobile, ma la capacità del debitore di rimborsare il finanziamento al verificarsi di eventi personali sfavorevoli.

Va, quindi, distinta la copertura a presidio della garanzia reale dalle garanzie che

rafforzano la protezione patrimoniale del cliente e, indirettamente, del credito. È la banca, in ogni caso, a decidere se pretendere determinate coperture come condizione per concedere il mutuo o se limitarsi a proporle al cliente come scelta facoltativa e accessoria.

Può accadere che obbligatorietà e facoltatività siano comunicate in modo ambiguo: la polizza è formalmente opzionale, ma il cliente la percepisce come necessaria per ottenere il mutuo, per accelerarne l'istruttoria o non compromettere le condizioni economiche prospettate.

E può anche accadere che, in sede di mutuo, siano offerte garanzie prive di collegamento funzionale con il finanziamento, accomunate solo dalla contestualità dell'offerta: le polizze decorrelate (si veda lettera al mercato Ivass – Banca d'Italia 17 marzo 2020).

In questi spazi grigi si annida il rischio consumeristico più rilevante: non l'offerta di una copertura ulteriore, ma la costruzione di un iter commerciale che riduce la libertà di una scelta consapevole, sfruttando lo stato di potenziale soggezione del cliente all'atto della stipula di un finanziamento. Soggezione che può indurlo ad accogliere acriticamente proposte di copertura (o altre proposte commerciali) veicolate dalla banca erogante, nella convinzione di compiacerne le aspettative e favorire l'accoglimento della richiesta di mutuo. Non c'è dubbio, peraltro, che un'adeguata copertura assicurativa dei vari rischi (patrimoniali o personali) di cui il mutuatario sia portatore valga a qualificarne, in termini di rating di solvibilità, l'affidabilità. Ma si pongono cautele per evitare pratiche aggressive o scorrette.

E così la banca può chiedere obbligatoriamente la garanzia a protezione indiretta del proprio credito, ma non imporre l'acquisto della copertura dalla stessa distribuita. L'articolo 28 del Dl 1/2012, come modificato dalla legge 124/2017, impone alle banche di accettare le polizze, vita e danni, reperite autonomamente sul mercato dal cliente, purché offrano i contenuti minimi richiesti, senza modificare le condizioni del finanziamento. La banca può, quindi, presidiare il rischio sull'immobile ed essere vincolataria della polizza, ma non può appropriarsi della scelta assicurativa del cliente.

All'assunzione da parte della banca della veste di vincolataria è correlato anche il ruolo di intermediario e il diritto di essere remunerata per l'attività distributiva assicurativa. L'articolo 55 del regolamento 40 Ivass vieta al distributore di assumere, per lo stesso contratto, anche la qualifica di beneficiario o vincolatario.

Il divieto si fonda su una presunzione assoluta di sussistenza di un insanabile

conflitto di interessi tra intermediario e cliente, senza valutazione del caso concreto. Fa eccezione il leasing per le polizze rami danni (articolo 55, comma 2, ultima parte, regolamento 40 Ivass). La regola si distingue dalle altre disposizioni in tema di conflitto di interesse che, pur imponendo all'intermediario comportamenti che evitino situazioni di conflitto, ammettono la gestione del conflitto inevitabile con un'informativa esatta e trasparente al contraente (articolo 119-bis, Codice delle assicurazioni private)

Il quadro più recente conferma questa impostazione. Il Dlgs 212/2025, attuativo della direttiva Ue 2023/2225, modifica l'articolo 28 senza ribaltare la disciplina, ma con possibili effetti rilevanti per il mercato. Il riferimento ai «contenuti minimi corrispondenti» è sostituito dal criterio della garanzia equivalente. Il cliente può, quindi, scegliere il proprio assicuratore, purché la polizza offra un livello di garanzia equivalente a quello richiesto dalla banca. Sebbene la direttiva intervenga nel settore del credito ai consumatori, la modifica all'articolo 28 dovrebbe applicarsi anche ai non consumatori, poiché la norma ha portata generale.

Cosa significa, dunque, garanzia equivalente? Il giudizio non dovrebbe risolversi in una checklist di contenuti minimi, ma in una valutazione complessiva sul livello di copertura offerto dai due prodotti messi a confronto.

Il considerando 47 della direttiva precisa che gli Stati membri possono standardizzare, in tutto o in parte, la copertura assicurativa per agevolare la comparazione tra offerte. La possibile standardizzazione può segnare il vero cambiamento per il settore. Il decreto attuativo prevede che «l'Ivass può definire il contenuto standard dei contratti di assicurazione la cui sottoscrizione sia necessaria per ottenere il finanziamento, ai fini della valutazione di equivalenza» (articolo 3, comma 2, lettera b).

Resta da capire se l'intervento Ivass si tradurrà in uno schema senza contenuto, simile ai modelli Dip e Dip aggiuntivo, o in un contratto base con contenuto normativo standard. In quest'ipotesi, la polizza conforme al contratto base non dovrebbe essere rifiutata dalla banca, a prescindere dalla copertura richiesta.

Perché la copertura legata al mutuo di solito non è bastevole. L'interesse dell'acquirente non è lo stesso di quello dell'ente finanziatore (la banca è interessata al fatto che l'immobile non perda valore).

L'architettura tradizionale delle polizze connesse al mutuo protegge, anzitutto, il credito ma non necessariamente l'abitazione come centro di interessi del

proprietario. La copertura collegata al mutuo guarda l'immobile con gli occhi della banca: conta che il fabbricato conservi un valore sufficiente a sostenere il credito. Il proprietario, invece, guarda la casa come bene da abitare, proteggere e gestire.

Qui emerge il limite della polizza casa connessa al mutuo, se calibrata solo sul debito residuo o sul valore del fabbricato può lasciare scoperti rischi che gravano sul patrimonio del proprietario. La differenza si vede nei casi ordinari, non solo nei sinistri eccezionali: una tubazione che si rompe e provoca infiltrazioni, un furto, un danno da acqua. In questi casi la banca può non subire una reale diminuzione della garanzia, mentre il proprietario affronta un costo, una responsabilità, una perdita non marginale. Da qui l'utilità di valutare garanzie ulteriori – responsabilità civile, furto, eventi atmosferici o catastrofici – purché rispondano a un bisogno assicurativo concreto e non a un automatismo commerciale.

Proteggere meglio non significa comprare di più: più polizze o premi più alti non consentono di ottenere più del danno subito. L'impresa deve progettare prodotti con valore reale per il mercato di riferimento, evitando garanzie duplicate; la banca promuovere garanzie che evitino duplicazioni di copertura e scoperture rispetto ai rischi realmente rilevanti per il cliente (articolo 119-ter, Cap e articolo 58, regolamento 40 Ivass).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Maurizio Hazan

Rossella Portaro