

IV CONVEGNO ANNUALE DI ORIZZONTI DI DIRITTO COMMERCIALE:
IMPRESA E MERCATO FRA LIBERALIZZAZIONI E REGOLE

L'abbinamento di polizze assicurative a garanzia di mutui e finanziamenti:
quale bilanciamento fra protezione del consumatore, promozione della
concorrenza e regolazione del mercato

Sommario: 1. Le novità normative e lo stato dell'arte del mercato delle
polizze sulla vita – 2. Analisi giuridica dell'art. 21, c. 3bis, codice consumo –
3. Analisi giuridica dell'art. 28 d. liberalizzazioni – 4. Considerazioni di
politica del diritto – 5. Bibliografia

1) Le novità normative e lo stato dell'arte del mercato delle polizze sulla vita
La presente ricerca muove da due disposizioni introdotte di recente tramite
la forma d'urgenza del decreto legge in materia di obblighi di condotta in
capo ai soggetti erogatori di mutuo (e, in parte, di mutui immobiliari e
credito al consumo) in relazione alla richiesta avanzata da questi ai
mutuatari di sottoscrivere polizze assicurative (e, in parte, sulla vita) a
garanzia del prestito erogato ovvero di aprire conti correnti. Si tratta
dell'art. 36bis del d.l. n. 201 del 6 dicembre 2011 (convertito dalla L. n. 214
del 22 dicembre 2011), che ha novellato l'art. 21 del d.lgs. 6 settembre 2005
(da ora cod. consumo), e dell'art. 28 del d.l. n. 1 del 24 gennaio 2012,
convertito poi in legge (con varie modifiche) dalla L. n. 27 del 24 marzo
2012 (da ora decreto liberalizzazioni¹).

¹ L'art. 21, c. 3-bis, cod. consumo stabilisce che:

E' considerata scorretta la pratica commerciale di una banca, di un istituto di credito o di un intermediario finanziario che, ai fini della stipula di un contratto di mutuo, obbliga il cliente alla sottoscrizione di una polizza assicurativa erogata dalla medesima banca, istituto o intermediario ovvero all'apertura di un conto corrente presso la medesima banca, istituto o intermediario.

La scelta del decreto legge, peraltro strumento inconsueto per disciplinare il rapporto tra privati, evidenzia la fretta con cui il legislatore ha ritenuto necessario intervenire (e l'ambizione forse di poter risolvere altrettanto rapidamente le criticità di un mercato che presenta profonde distorsioni). La questione si pone peraltro non solo a livello nazionale, bensì ha suscitato l'interesse dell'Unione Europea, che un paio di anni fa aveva affrontato l'argomento con un'ampia indagine conoscitiva², così come nel Regno Unito si è sviluppato un serrato confronto giudiziale tra l'autorità indipendente e le società del settore interessate circa la legittimità di interventi analoghi a quelli adottati dal nostro legislatore e dall'ISVAP³.

Per quanto riguarda la struttura del mercato, l'indagine condotta dall'ISVAP nel 2011⁴ descrive uno scenario in cui il doppio ruolo svolto dal medesimo soggetto (i.e. quello di mutuante e intermediario dell'assicurazione sottoscritta a garanzia del prestito) è largamente diffuso. Infatti, da un lato, le banche risultano nel 79% dei casi anche gli intermediari delle polizze

L'art. 28 stabilisce d. liberalizzazione (nella versione definitiva di cui alla legge di conversione) stabilisce che:

1. Fermo restando quanto previsto dall'articolo 183 del codice delle assicurazioni private, di cui al decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, e dalle relative disposizioni e delibere dell'ISVAP di attuazione in materia di interesse degli intermediari assicurativi, le banche, gli istituti di credito e gli intermediari finanziari se condizionano l'erogazione del mutuo immobiliare o del credito al consumo alla stipula di un contratto di assicurazione sulla vita sono tenuti a sottoporre al cliente almeno due preventivi di due differenti gruppi assicurativi non riconducibili alle banche, agli istituti di credito e agli intermediari finanziari stessi. Il cliente è comunque libero di scegliere sul mercato la polizza sulla vita più conveniente che la banca è obbligata ad accettare senza variare le condizioni offerte per l'erogazione del mutuo immobiliare o del credito al consumo.

2. Entro trenta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, l'ISVAP definisce i contenuti minimi del contratto di assicurazione di cui al comma 1.

3. All'articolo 21, comma 3 -bis, del decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206, dopo le parole: "alla sottoscrizione di una polizza assicurativa erogata dalla medesima banca, istituto o intermediario" sono aggiunte le seguenti: "ovvero all'apertura di un conto corrente presso la medesima banca, istituto o intermediario"»

² Centre for European Policy Studies, *Tying and Other Potentially Unfair Commercial Practices in the Retail Financial Service Sector*, 2009, a cura di A. Renda, R. Ayadi, M. Lamandini, S. Cheliout, D. Mykolaitis, A. Naouar, D. Valiante, D. Spaey, S. Barel.

³ V. Competition Commission, *Payment Protection Insurance Protection Insurance Market Investigation Order 2011*, disponibile su www.competition-commission.org.uk

⁴ V. la sintesi dei dati riportata negli esiti della pubblica consultazione al provvedimento n. 2946 del 6 dicembre 2011 in tema di conflitto di interesse degli intermediari assicurativi - modifiche al regolamento ISVAP n. 5 del 16 ottobre 2006, disponibile su www.isvap.it

abbinate ai mutui; dall'altro lato gli intermediari finanziari risultano avere una quota di distribuzione del 13%, così che, in totale, per ogni 100 polizze vendute, 84 sono sottoscritte con il soggetto mutuante in veste di intermediario. Questo dato è stato interpretato dall'ISVAP come il segno dell'esistenza dell'imposizione di fatto dell'abbinamento da parte della banca e dell'intermediario al cliente. I vantaggi per il mutuante-intermediario sono numerosi: protezione della propria posizione creditoria; riduzione del capitale di vigilanza richiesto per le banche dalla normativa di settore; pagamento anticipato del premio unico (che è la forma più utilizzata) rispetto all'accensione del mutuo, il quale viene caricato solitamente anche dell'importo del premio; applicazioni di provvigioni "esorbitanti" non giustificate da ragioni tecniche (resa possibile dai rapporti partecipativi o commerciali che legano il mutuante all'impresa di assicurazione). Quest'ultimo aspetto è probabilmente quello più eloquente: la provvigione incide sul costo complessivo della polizza abbinata al mutuo per almeno il 40% con punte fino all'80% (con la peculiarità che la forma collettiva con cui usualmente sono offerte le polizze dovrebbe consentire un abbattimento dei costi, che invece non si verifica dato che nelle polizze individuali il peso della provvigione è in media del 20%).

Questa situazione ha già richiamato, sempre nell'ottica di rendere meno ingessato il mercato, l'attenzione dell'ISVAP, che, con il provvedimento n. 2946 del 6 dicembre 2011 ha vietato che l'intermediario assicurativo sia anche il beneficiario o vincolatario della polizza. L'effetto di questo intervento dovrebbe essere quello di mettere il mutuante di fronte all'alternativa di essere o il beneficiario della polizza o l'intermediario che percepisce la provvigione. Il lasso di tempo trascorso è troppo breve per dire se tale regola abbia sortito un qualche risultato nel contrastare le distorsioni del mercato assicurativo. Sembra però difficilmente controvertibile che l'ulteriore regolamentazione in materia di polizze

abbinate a mutui emanata successivamente al provvedimento 2946 ora in esame sia un'ulteriore mossa (necessaria) per contrastare le situazioni patologiche di tale mercato.

2) Analisi giuridica dell'art. 21, c. 3bis, cod. consumo

L'art. 21, c. 3bis, cod. consumo si riferisce a tutte le polizze assicurative abbinate a un mutuo⁵, mentre riguarda solamente la situazione in cui controparte del mutuante è un consumatore.

La disposizione in esame può essere interpretata alla luce di quattro distinti criteri: letterale; sistematico; conformità al diritto comunitario e coerenza del sistema.

a) L'interpretazione letterale

Questo criterio rischia non di rado di appiattare la ratio della disposizione su un'impostazione formale, che sovente offre risultati poco soddisfacenti.

Tuttavia questa prospettiva non può essere trascurata: lo studio dei possibili significati che possono essere correlati al testo normativo costituisce infatti un'attività imprescindibile per definire la portata della disposizione. Questa operazione è propedeutica all'utilizzo degli altri criteri interpretativi sopra indicati.

Una possibile interpretazione basata sulla lettera dell'art. 21, c. 3-bis, codice consumo solleva il dubbio se la banca (o un istituto di credito o un intermediario finanziario) che obbliga il cliente, interessato ad ottenere un

⁵ Con mutuo si intendono anche i finanziamenti da estinguersi mediante la cessione del quinto, ma non le polizze connesse ai contratti di leasing, dato che questa fattispecie non rientra propriamente nel perimetro del contratto di mutuo: v. A. Frignani – D. Paschetta, *Le polizze vita abbinate ai mutui immobiliari ed al credito al consumo, Diritto e fiscalità dell'assicurazione*, 413, 421.

mutuo, a sottoscrivere una polizza assicurativa emessa dalla medesima banca ponga in essere una pratica commerciale scorretta⁶.

L'art. 20 codice consumo stabilisce che le pratiche commerciali scorrette sono vietate.

Da ciò si ricava che la banca non può obbligare il cliente, interessato a stipulare un mutuo, a sottoscrivere una polizza intermediata dalla medesima banca.

A ben vedere, utilizzando l'argomento a contrario, dalla disposizione in esame possono essere desunte altre due norme:

- la banca può obbligare il cliente, interessato a stipulare un mutuo, a sottoscrivere una polizza presso un altro intermediario (che il cliente sceglie liberamente).
- la banca mutuataria può intermediare la polizza da abbinare al mutuo qualora sia il cliente a chiedere spontaneamente di sottoscrivere un'assicurazione per il mutuo.

In altri termini, in base all'interpretazione letterale, se la banca mutuante obbliga il cliente a sottoscrivere una polizza, non può svolgere al contempo il ruolo di intermediario.

⁶ Si ritiene che la redazione del testo normativo in esame contenga una imprecisione: infatti, il termine emettere (riferito alla banca in relazione alla polizza) è improprio atteso che tale attività è riservata alle imprese di assicurazioni. Non deve dunque intendersi che la polizza è emessa dalla banca, bensì che è intermediata dalla banca. Di diverso avviso invece sono A. Frignani - D. Paschetta, *op. cit.*, 421, che, pur partendo dalla medesima argomentazione per cui l'attività assicurativa è riservata alle imprese di assicurazioni, ritengono che la locuzione “..polizza assicurativa erogata dalla medesima banca...” si riferisca necessariamente alle compagnie assicurative che fanno parte del medesimo gruppo a cui partiene la banca, l'istituto di credito o l'intermediario finanziario che eroga il mutuo. Questa affermazione non sembra però condivisibile per varie ragioni: per quanto attiene il profilo letterale, è più immediato sostituire il termine “erogata” con “intermediata” che affermare che con l'espressione “medesima banca...” si intenda la compagnia di assicurazione appartenente al medesimo gruppo della banca. Inoltre, se, come emerso dall'indagine dell'ISVAP, il problema rappresentato dall'abbinamento di polizze a mutui è il peso abnorme delle provvigioni, a prescindere che il rapporto tra mutuante e compagnia di assicurazione sia di natura partecipativa o commerciale, pare incongruo limitare ai soli rapporti di gruppo l'applicazione dell'art. 21, c. 3-bis, cod. consumo.

Se, invece, è il cliente a chiedere volontariamente alla banca mutuante di sottoscrivere una polizza assicurativa, non si configura una pratica commerciale scorretta e la banca può intermediare la polizza⁷.

Non pare invece sussistere un obbligo a contrarre il mutuo in capo alla banca mutuante nei confronti di un contraente che si rifiuti di sottoscrivere (presso un altro intermediario) la polizza assicurativa. La banca mantiene dunque la piena discrezionalità nell'attuare le strategie imprenditoriali che ritiene più opportune, fra cui anche quella di pretendere l'abbinamento di una polizza assicurativa al mutuo (v. però infra i limiti imposti dalla disciplina antitrust in caso di detenzione da parte della banca di una posizione dominante).

I risultati a cui porta l'interpretazione letterale sono chiari, tuttavia sorgono alcuni dubbi.

Alcuni di questi dubbi sono di natura sostanziale.

La regola (derivante dall'interpretazione letterale) di vietare alle banche mutuanti di essere intermediarie *tout court* di polizze assicurative (a prescindere dai rapporti esistenti tra mutuante ed impresa di assicurazione il cui prodotto è intermediato) è alquanto drastica e non pare rappresentare la soluzione più efficiente. Senza dubbio, vietare al mutuante di avere un ruolo nella scelta della polizza è un modo efficace per contrastare la patologia del conflitto di interesse, tuttavia non è detto che non si possa raggiungere un analogo risultato con uno strumento diverso in grado di meglio tutelare la posizione del cliente. Questa interpretazione conduce ad un ambito oggettivo di applicazione dell'art. 21, c. 3-bis, cod. consumo eccessivamente ampio, che non distingue le varie situazioni che possono esistere nella fase dell'intermediazione, che non sono necessariamente tutte negative (ed in tal senso si legga l'art. 28 d. liberalizzazioni che è intervenuto

⁷ In tal senso v. anche A. Frignani - D. Paschetta, *op. cit.*, 422-423.

per disciplinare le situazioni in cui fra mutuante ed intermediario vi siano dei rapporti di natura commerciale o partecipativa).

Alti dubbi sui risultati raggiunti con l'interpretazione letterale sono di natura pratica: come fare a distinguere ex post (cioè una volta che i contratti sono firmati) il caso in cui sia il cliente a chiedere di sottoscrivere alla banca mutuante una polizza assicurativa (in questa ipotesi la banca mutuante può essere intermediaria) dal caso in cui sia la banca mutuante ad obbligare il cliente a sottoscrivere una polizza che la medesima intermedia (che è una richiesta vietata)? In astratto potrebbe bastare la dichiarazione firmata del cliente che attesta che la sottoscrizione della polizza è una sua libera scelta. In pratica questa soluzione rischierebbe di non essere considerata adeguata dalle corti, come avvenuto in ambito di responsabilità degli intermediari finanziari, in quanto in grado di eludere facilmente il divieto imposto in capo alla banca mutuante di non obbligare il cliente a sottoscrivere una polizza da essa intermediata⁸.

Sulla base delle considerazioni sopra formulate, l'art. 21, c. 3-bis, codice consumo sulla base del solo argomento letterale dovrebbe essere interpretato nel senso che il soggetto mutuante non può obbligare il cliente a sottoscrivere un'assicurazione dal medesimo intermediata, dato che tale condotta è vietata in quanto pratica commerciale scorretta.

Da tale prospettiva conseguirebbe che:

⁸ Il riferimento è alla casistica relativa alla fattispecie dell'inadeguatezza dell'operazione in strumenti finanziari rispetto al profilo di rischio dell'investitore nell'ambito del TUF (nella versione precedente al recepimento della MiFID, attuato dal d. lgs. 17 settembre 2007 n. 164; per le novità a riguardo v. R. D'Apice (a cura di), *L'attuazione della MiFID in Italia*, il Mulino, 2010). La giurisprudenza in molti casi non ha ritenuto sufficiente la sottoscrizione da parte del risparmiatore (anche se apposta in modo conforme agli obblighi formali stabiliti dalla normativa) quale prova dell'illustrazione da parte dell'intermediario delle ragioni dell'inadeguatezza (v. B. Inzitari - V. Piccinini, *La tutela del cliente nelle negoziazioni di strumenti finanziari*, CEDAM, 2008, 74). Questo approccio, se traslato anche sulla disposizione in esame, esporrebbe il mutuante ad una possibile situazione di incertezza.

- i) il soggetto mutuante potrebbe obbligare il cliente a sottoscrivere una polizza presso un altro intermediario (liberamente individuabile dal cliente);
- ii) Il divieto non dovrebbe applicarsi qualora sia il cliente a chiedere spontaneamente al soggetto mutuante di sottoscrivere la polizza.

b) L'interpretazione sistematica

È da osservare che l'art. 21 cod. consumo si occupa delle azioni ingannevoli, cioè di pratiche commerciali che contengono informazioni non rispondenti al vero o idonee ad indurre in errore il consumatore medio.

Il primo rilievo è che il comma 3-bis non fa alcun riferimento al profilo dell'ingannevolezza, bensì qualifica direttamente l'obbligo di abbinamento della polizza al mutuo come una pratica commerciale scorretta.

Questa tecnica normativa è utilizzata, sempre all'interno dell'art. 21 codice consumo, per altre due fattispecie: il comma 3 qualifica come pratica commerciale scorretta la mancata comunicazione ai consumatori della pericolosità per la salute e per la sicurezza che può derivare dai beni oggetto del contratto.

Il comma 4 stabilisce la scorrettezza della pratica commerciale che può mettere a repentaglio la sicurezza di bambini ed adolescenti.

È da notare però che queste due fattispecie non rientrano nella sfera di tutela economica del consumatore, che è lo scopo della direttiva 2005/29 e che limita il perimetro dei criteri minimi di armonizzazione.

Deve quindi essere appurato se il legislatore sia legittimato, nell'ambito della tutela economica del consumatore, a creare nuove fattispecie di pratiche commerciali scorrette vietate di per sé.

c) L'interpretazione basata sulla verifica della conformità dell'art- 21, c. 3-bis, codice consumo al diritto comunitario evidenzia profili alquanto rilevanti.

La normativa di riferimento è la direttiva 2005/29 sulle pratiche commerciali scorrette⁹.

In primo luogo è da osservare che il considerando 17 della direttiva 2005/29 dispone che:

È auspicabile che le pratiche commerciali che sono in ogni caso sleali (il legislatore italiano, per varie ragioni trascurabili in questa sede, ha tradotto sleali con scorrette) siano individuate per garantire una maggiore certezza del diritto. L'allegato I riporta pertanto l'elenco completo di tali pratiche. Si tratta delle uniche pratiche commerciali che si possono considerare sleali senza una valutazione caso per caso in deroga alle disposizioni degli articoli da 5 a 9. L'elenco può essere modificato solo mediante revisione della presente direttiva».

L'art. 5, c. 5 della direttiva 2005/29 dispone che:

L'allegato I riporta l'elenco di quelle pratiche commerciali che sono considerate in ogni caso sleali. Detto elenco si applica in tutti gli Stati membri e può essere modificato solo mediante revisione della presente direttiva.

Il diritto comunitario stabilisce dunque in modo molto chiaro che non è possibile, salvo che con la modifica della direttiva, intervenire sul numero e sulla tipologia di pratiche commerciali scorrette di per sé vietate elencate (tassativamente) dall'allegato I alla direttiva 2005/29.

Orbene, considerato che il suddetto allegato I alla direttiva 2005/29 non contiene tra le varie fattispecie elencate un divieto di abbinamento assimilabile a quello di cui all'art. 21, c. 3-bis, codice consumo, risulta pacifico che il legislatore italiano ha inserito una pratica commerciale

⁹ Per un commento immediatamente successivo all'adozione della direttiva (ma precedente al recepimento della medesima da parte della legislatore italiano, che è avvenuto con i d. lgs. nn. 145 e 146 del 2 agosto 2007) v. G. De Cristofaro (a cura di), *Le pratiche commerciali sleali tra imprese e consumatori: la direttiva 2005/29 CE nel diritto italiano*, Giappichelli, 2007.

scorretta di per sé che modifica l'elenco di cui all'allegato I e che rende la disciplina italiana più severa di quella comunitaria.

Questa situazione contrasta con l'art. 4 della direttiva 2005/29 che dispone che:

Gli Stati membri non limitano la libertà di prestazione dei servizi né la libera circolazione delle merci per ragioni afferenti al settore armonizzato dalla presente direttiva.

Da quanto osservato sopra, è evidente che non si possa fare altro che constatare che la qualifica di pratica commerciale di per sé scorretta utilizzata dal legislatore italiano per la fattispecie di cui all'art. 21, c. 3-bis, codice consumo contrasta con la direttiva 2005/29 e, pertanto, non può essere applicata quale pratica commerciale di per sé scorretta.

Risulta dunque che la scorrettezza della pratica commerciale di cui all'art. 21, c. 3-bis, codice consumo non esiste di per sé, ma si configura solo e quando sussistano i presupposti (che devono essere accertati caso per caso) indicati dalla direttiva circa:

- i) la contrarietà della pratica commerciale alle norme di diligenza professionale e la falsità o idoneità della medesima a falsare il comportamento economico del consumatore medio (v. art. 5, c. 2 direttiva 2005/29 e art. 20 codice consumo);
- ii) l'ingannevolezza (v. art. 6 direttiva 2005/29 e art. 21, codice consumo) o l'aggressività (art. 7 direttiva 2005/29 e art. 22 codice consumo) della pratica commerciale

Su questi profili è intervenuta di recente la Corte di Giustizia delle Comunità Europee nei procedimenti riuniti C-261/07 e C-299/07, VTB-VAB NV c- Total Belgium NV e Galatea BVBA c- Sanoma Magazines Belgium NV, 23 aprile 2009.

Le cause riguardavano la conformità di una legge belga del 1991 in materia di consumatori che, al fine di tutelare meglio i consumatori, vietava offerte congiunte.

Il caso è identico a quello che ci occupa, dato che si tratta di una situazione in cui un ordinamento nazionale presentava una fattispecie di pratica commerciale di per sé vietata non ricompresa nell'elenco di cui all'allegato I alla direttiva 2005/29.

La Corte ha risolto la questione stabilendo che la direttiva osta a un simile divieto.

In particolare ha affermato che:

"...la direttiva (2005/29) osta al regime istituito dall'art. 54 della legge (belga) del 1991 in quanto tale articolo vieta, in termini generali e preventivi, le offerte congiunte indipendentemente da qualsivoglia verifica del loro carattere sleale alla luce dei criteri posti dagli artt. 5-9 della direttiva" (p. 62).

"Inoltre, così operando, una norma del tipo di quella oggetto della causa principale si pone in contrasto con il contenuto dell'art. 4 della direttiva che vieta espressamente agli Stati membri di mantenere o di adottare misure nazionali più restrittive, anche se tali misure sono volte a garantire un livello di tutela più elevato dei consumatori" (p. 63).

Alla luce di quanto osservato in merito alla prospettiva di diritto comunitario, risulta che:

i) il legislatore italiano non ha il potere di inserire nuove fattispecie di pratiche commerciali scorrette;

ii) l'obbligo del soggetto mutuante di far sottoscrivere al cliente una polizza da lui intermediata può quindi integrare la fattispecie di pratica commerciale scorretta qualora il mutuante ponga in essere una condotta ingannevole o aggressiva ovvero contraria alle norme di diligenza professionale e falsa o idonea a falsare in misura rilevante il comportamento economico del consumatore medio.

iii) l'accertamento della (eventuale) scorrettezza di tale pratica commerciale deve essere effettuato caso per caso.

La fattispecie di cui all'art. 21, c. 3-bis, codice consumo non è quindi una pratica commerciale di per sé scorretta. L'accertamento della scorrettezza richiede necessariamente la verifica dell'esistenza dei presupposti illustrati sopra.

Da ciò deriva che nel momento in cui il mutuante rende palese, avvertendo adeguatamente il contraente-consumatore medio, che la sottoscrizione della polizza non è un obbligo di natura legale bensì è una strategia imposta dalla banca per concedere il mutuo, non pare emerga alcun profilo decettivo. Probabilmente, non è da escludere che non vi sia neppure bisogno di una così puntuale precisazione, sempre a condizione che il mutuante eviti qualsiasi condotta in grado di falsare la percezione del consumatore medio circa l'esistenza di un obbligo legale a sottoscrivere una polizza assicurativa.

È tuttavia necessario tenere in considerazione che l'Assonime ha assunto su questo punto una posizione diversa¹⁰, che non sembra però convincente.

Assonime afferma, in sintesi, che il comma 3-bis dell'art. 21 codice consumo sarebbe conforme al diritto comunitario, in quanto l'art. 3, par. 9, direttiva

¹⁰ Assonime, *Circolare n. 12 del 18 maggio 2012*. Sulla stessa linea sembra il *Centre for European Policy Studies*, *op. cit.*, 29, che, sebbene in termini molto generali, afferma che il divieto di vendite combinate è incompatibile con la clausola di massima armonizzazione di cui alla direttiva 2005/29, salvo per il caso dei servizi finanziari *retail*.

2005/29 in tema di pratiche commerciali scorrette prevede esplicitamente per il settore dei mercati finanziari, così come per quello dei beni immobili, “una deroga al principio dell’armonizzazione completa: si tratta degli unici ambiti in cui gli Stati membri possono andare al di là delle disposizioni della direttiva, per assicurare un livello superiore di tutela dei consumatori”.

L’art. 3, par. 9, della direttiva stabilisce che:

In merito ai «servizi finanziari» definiti alla direttiva 2002/65/CE e ai beni immobili, gli Stati membri possono imporre obblighi più dettagliati o vincolanti di quelli previsti dalla presente direttiva nel settore che essa armonizza.

Orbene, questa tesi non convince, perché non sembra tenere conto del limite invalicabile di cui all’art. 5, par. 5, della direttiva illustrato sopra che non consente agli stati membri di aggiungere ulteriori pratiche commerciali di per sé scorrette rispetto a quelle elencate all’allegato I della direttiva (salvo che intervenga una revisione della direttiva).

Essendo facilmente constatabile che la fattispecie dell’abbinamento di una polizza al mutuo non è compresa nell’elenco di cui all’allegato I alla direttiva, è pacifico che nessuno stato membro è legittimato a qualificare tale fattispecie come pratica di per sé scorretta.

Del resto, appare piuttosto evidente la differenza che sussiste fra la ratio dell’art. 3, par. 9, e quella dell’art. 5, par. 5 della direttiva.

L’art. 3, par. 9, consente agli stati membri di agire all’interno di fattispecie già delineate dalla direttiva ed accorda loro il diritto di specificare e rendere più stringenti gli obblighi esistenti in capo al professionista.

L’art. 5, par. 5, invece, limita all’ambito comunitario la legittimazione a creare nuove pratiche di per sé sleali.

È chiaro che si tratta di due dimensioni diverse, che non interferiscono con l’altra.

L'art. 21, c. 3-bis, cod. consumo deve senza dubbio essere analizzato in riferimento al solo all'art. 5, par. 5, della direttiva 2005/29, atteso che con l'art. 21, c. 3-bis, il legislatore non si occupa di specificare obblighi già esistenti, bensì si spinge a creare (senza averne titolo) una nuova pratica commerciale di per sé scorretta.

Questa impostazione sembra peraltro trovare riscontro anche nel considerando n. 9 della direttiva 2005/29/CE, che stabilisce che "...Gli Stati membri potranno in tal modo mantenere o introdurre limitazioni e divieti in materia di pratiche commerciali, motivati dalla tutela della salute e della sicurezza dei consumatori nel loro territorio ovunque sia stabilito il professionista, ad esempio riguardo ad alcol, tabacchi o prodotti farmaceutici. Per i servizi finanziari e i beni immobili occorrono, tenuto conto della loro complessità e dei gravi rischi inerenti, obblighi particolareggiati, inclusi gli obblighi positivi per i professionisti. Pertanto, nel settore dei servizi finanziari e dei beni immobili, la presente direttiva non pregiudica il diritto degli Stati membri di andare al di là delle sue disposizioni al fine di tutelare gli interessi economici dei consumatori...".

A livello terminologico appare piuttosto netta la distinzione esistente tra la categoria dei servizi finanziari (e dei beni immobili) e quella relativa alla salute e sicurezza dei consumatori. In questo secondo ambito è espressamente ammesso che gli Stati membri introducano limitazioni e divieti in materia di pratiche commerciali scorrette senza tenere conto dei limiti posti dalla direttiva. Per quanto riguarda invece il settore dei servizi finanziari (e dei beni immobili) il riferimento effettuato dal considerando in esame parla della necessità di adottare obblighi particolareggiati a causa della complessità e dei rischi legati a tali prodotti. La relazione posta dal legislatore comunitario tra "servizi finanziari" e obblighi del professionista non sembra riferirsi tanto ad un'alternativa tra il permettere o il vietare una certa attività, quanto pare essere una sollecitazione ai legislatori nazionali di

imporre ulteriori obblighi nelle situazioni in cui questi ritengono necessario un intervento che innalzi il livello di severità delle regole di condotta del professionista.

Inoltre, non pare casuale che i limiti posti alla procedura di modifica della lista delle pratiche commerciali in ogni caso sleali di cui all'art. 5, c. 9, della direttiva in esame sia collocata successivamente rispetto alla possibilità per gli Stati membri di inserire obblighi più dettagliati di cui all'art. 3, c. 9 della medesima direttiva: da un punto di vista sistematico sembra congruo ritenere che il legislatore comunitario abbia inteso chiarire che la categoria dei divieti per sé rappresenta un ambito avulso rispetto ad altre situazioni eccezionali.

Pare quindi corretto affermare che non è possibile qualificare la fattispecie dell'abbinamento della polizza al mutuo di cui all'art. 21, c. 3-bis, cod. consumo come una pratica di per sé sleale, dato che, altrimenti, la norma sarebbe in contrasto con il diritto comunitario.

Da ultimo non può trascurarsi che qualificare l'intermediazione di polizze da parte di mutuantici verso consumatori come pratica commerciale scorretta apre un contrasto con l'art. 28 d. liberalizzazioni, il quale impone solamente la presentazione di due preventivi di prodotti emessi da imprese di assicurazioni non riconducibili al mutuante-intermediario ma non impedisce a quest'ultimo di sottoporre in aggiunta prodotti verso i quali abbia un interesse. In altri termini, si registrerebbe una situazione contraddittoria per cui l'art. 28 d. liberalizzazioni affida al mutuante-intermediario il compito di selezionare i prodotti adeguati per il cliente, dall'altro lato vi sarebbe l'art. 21, c. 3-bis, cod. consumo che vieterebbe al mutuante di svolgere l'attività di intermediario.

d) Il criterio basato sulla coerenza del sistema richiede di analizzare la disciplina antitrust.

L'art. 3, lett. d), l. 287/1990 (cd. legge antitrust) stabilisce che è vietato “subordinare la conclusione dei contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto dei contratti stessi”.

La giurisprudenza ha elaborato un orientamento alquanto severo nell'interpretazione della disciplina delle pratiche gemellate e ne ha affermato la sussistenza anche in relazione a situazioni in cui il nesso tecnico-funzionale tra i prodotti abbinati è piuttosto stretto. Pare dunque ragionevole assumere che anche l'abbinamento di una polizza assicurativa ad un contratto di mutuo ricada nella categoria di pratica gemellata. Tuttavia, una tale pratica diviene rilevante da un punto di vista antitrust solamente in presenza del presupposto di una posizione dominante o di un'intesa (che è vietata di per sé), situazioni che devono essere preliminarmente accertate (dall'AGCM o incidenter tantum da un giudice).

Pertanto, il divieto di cui all'art. 21, c. 3-bis, codice consumo contrasta con la disciplina antitrust in assenza di una posizione dominante (o di un'intesa), mentre qualora vi sia una posizione dominante in capo al mutuante, il divieto sussiste anche qualora il cliente sia obbligato a sottoscrivere la polizza presso un (qualsiasi) altro intermediario.

Dunque, se l'art. 21, c. 3-bis, codice consumo dovesse essere inteso come divieto di per sé di abbinare al contratto di mutuo una polizza assicurativa, si verificherebbe una situazione particolare per cui il legislatore vieterebbe con il codice del consumo una condotta che, invece, per un altro ramo dell'ordinamento- quello antitrust- è lecita fin tanto che non è tenuta da un soggetto in posizione dominante (o da un'intesa).

Il mutuante, se non detiene una posizione dominante, potrà comportarsi come meglio ritiene.

Il soggetto mutuante può pertanto rifiutare il mutuo al cliente che non intenda sottoscrivere una polizza assicurativa da lui intermediata. Questo rifiuto è ammesso però solo per le polizze danni. Per le polizze vita, invece, di cui infra al par. 3, il mutuante può rifiutare il prestito solo se il cliente non abbia già una polizza vita ovvero si rifiuti di stipulare una polizza vita con qualsiasi intermediario (a condizione che siano rispettati i requisiti minimi di cui al reg. ISVAP n. 40).

e) Conclusioni sull'art. 21, c. 3-bis, codice consumo

L'interpretazione basata sul diritto comunitario ha evidenziato che il legislatore nazionale non ha il potere di inserire fattispecie di pratiche commerciali di per sé scorrette che non siano ricomprese nell'allegato I di cui alla direttiva 2005/29.

La fattispecie di cui all'art. 21, c. 3-bis, codice consumo non rientra in tale elenco, così che essa deve essere considerata una pratica commerciale lecita, a condizione, naturalmente, che non configuri i presupposti di scorrettezza cui alla direttiva 2005/29.

La scorrettezza dell'obbligo imposto dal mutuante al cliente di sottoscrivere una polizza assicurativa da esso intermediata si configurerà quindi qualora il mutuante ponga in essere una condotta ingannevole o aggressiva ovvero contraria alle norme di diligenza professionale e falsa o idonea a falsare in misura rilevante il comportamento economico del consumatore medio.

Il mutuante dovrà pertanto evitare qualsiasi condotta in grado di falsare la percezione del consumatore medio circa l'esistenza di un obbligo legale a sottoscrivere una polizza assicurativa.

Questa interpretazione dell'art. 21, c. 3-bis, codice consumo basata sul diritto comunitario è coerente con la disciplina antitrust che vieta le pratiche gemellate solamente ai soggetti che si trovano in posizione dominante.

Il soggetto mutuante può rifiutare il mutuo al cliente che non intenda sottoscrivere una polizza assicurativa da lui intermediata. Questo rifiuto è ammesso però solo per le polizze danni. Per le polizze vita, invece, di cui infra par. 3, il mutuante può rifiutare il prestito solo se il cliente non abbia già una polizza vita ovvero si rifiuti di stipulare una polizza vita con qualsiasi intermediario.

La banca mantiene dunque la piena discrezionalità nell'attuare le strategie imprenditoriali che ritiene più opportune, fra cui anche quella di pretendere l'abbinamento di una polizza assicurativa al mutuo (salvo i suesposti limiti imposti dalla disciplina antitrust in caso di posizione dominante).

3) Analisi giuridica dell'art. 28 d. liberalizzazioni

a) La ratio della disposizione

L'art. 28 d. liberalizzazioni stabilisce che nel caso in cui il mutuante condizioni l'erogazione del mutuo o del credito al consumo alla stipula di un contratto di assicurazione sulla vita, essa è tenuta a sottoporre al cliente almeno due preventivi di due differenti gruppi assicurativi non riconducibili alla banca stessa.

Rispetto all'art. 21, c. 3-bis, codice consumo, la disposizione in esame parla di condizionamento invece che di obbligo. A ben vedere però, il significato di obbligo di cui all'art. 21, c. 3-bis, codice consumo coincide (almeno in parte) con il concetto di condizionamento di cui all'art. 28 d. liberalizzazioni. La coincidenza sussiste infatti in quanto l'obbligo di cui all'art. 21, c. 3-bis, codice consumo non è altro che un condizionamento in base a cui la banca comunica al cliente che è disposta ad erogare il mutuo solo se il cliente è disposto a stipulare anche una polizza assicurativa da essa intermediata.

Dall'altro lato, il condizionamento di cui all'art. 28 d. liberalizzazioni ha però una connotazione più estesa, che comprende anche un ulteriore significato.

Infatti, con condizionamento si può anche intendere che il soggetto mutuante modifica le condizioni del mutuo (presumibilmente in meglio per il contraente) rispetto al caso in cui il cliente non intenda sottoscrivere una polizza sulla vita.

Il condizionamento di cui all'art. 28 d. liberalizzazioni si verifica dunque ogni qual volta in cui la banca modifichi le condizioni del contratto di mutuo a causa della sottoscrizione di una polizza sulla vita.

b) La genesi della disposizione

La struttura originale dell'art. 28 contenuta nel su citato decreto legge 1/2012 era meno articolata rispetto al testo finale risultante dalla su citata legge di conversione 27/2012.

Il testo del decreto legge stabiliva che “Le banche, gli istituti di credito e gli intermediari finanziari se condizionano l'erogazione del mutuo alla stipula di un contratto di assicurazione sulla vita sono tenuti a sottoporre al cliente almeno due preventivi di due differenti gruppi assicurativi”.

La legge di conversione ha per certi versi ristretto, per altri ampliato la portata della disposizione contenuta del decreto.

Per quanto riguarda l'ambito delle restrizioni, la versione definitiva fa riferimento solamente ai mutui immobiliari. Inoltre stabilisce che i due preventivi presentati al cliente non devono essere riconducibili alle banche, agli istituti di credito e agli intermediari finanziari stessi. Rispetto al testo di cui al decreto legge, questo obbligo garantisce che al cliente siano presentati almeno due preventivi di imprese con le quali l'intermediario non condivide alcun interesse (stante il testo del decreto legge questo risultato sarebbe stato raggiunto nel solo caso in cui il mutuante non avesse intrattenuto più di un rapporto di intermediazione). Questo obbligo non impedisce però al mutuante di sottoporre al cliente ulteriori preventivi relativi a polizze sulla vita emesse da imprese con le quali egli abbia rapporti di natura

commerciale ovvero di natura partecipativa, sempre che questi soddisfino i requisiti di adeguatezza¹¹.

Per quanto riguarda invece gli ampliamenti introdotti dalla legge di conversione, si annoverano due tipologie di interventi: una volta ad estendere l'ambito di applicazione oggettivo della disposizione (con l'inserimento del credito al consumo accanto ai mutui immobiliari); l'altra volta ad aggiungere ulteriori regole nel rapporto fra mutuante e cliente. Si tratta del richiamo all'art. 183 CAP in tema di obblighi di condotta degli intermediari ed alle delibere dell'ISVAP di attuazione in materia di interessi degli intermediari (della cui applicazione peraltro non poteva dubitarsi). Sono stati aggiunti inoltre il diritto del cliente di scegliere sul mercato la polizza sulla vita ed il divieto per il mutuante di variare in tale circostanza le condizioni offerte per l'erogazione del mutuo.

c) Esempificazione delle fattispecie disciplinate dall'art. 28 d. liberalizzazioni

È opportuno individuare alcune situazioni tipo al fine di meglio comprendere la portata applicativa dell'art. 28 d. liberalizzazioni:

¹¹ In riferimento agli accordi di distribuzione in essere fra l'intermediario e imprese di assicurazione, in dottrina è stata avanzata la tesi per cui l'introduzione dell'art. 28 impedirebbe di considerare l'intermediario inadempiente qualora non abbia sottoposto al cliente il preventivo della polizza sulla vita dell'impresa con la quale aveva un accordo commerciale (v. A. Frignai – D. Paschetta. *op. cit.*, 427). Sembra però necessario effettuare una distinzione: come affermato nel testo, all'intermediario non è di per sé precluso di presentare anche il preventivo di un'impresa con cui abbia rapporti di natura partecipativa o commerciale, a condizione naturalmente che presenti gli altri due e che tutti soddisfino il criterio di adeguatezza. Pare dunque che vi sia margine per considerare ancora in essere il contratto di distribuzione. Il limite, se mai, è quello della regola di correttezza, nel senso che l'intermediario deve evitare di fornire un eccesso di informazioni che potrebbero compromettere la capacità di determinazione del cliente (situazione che non sembra peraltro sussistere nel caso in cui vi sia l'aggiunta di un terzo preventivo).

Gli stessi Autori, *op. cit.*, 427 hanno poi sollevato la questione se l'esistenza di un accordo commerciale di distribuzione che non preveda esclusive a favore della compagnia assicurativa e non contenga meccanismi incentivanti per la collocazione delle polizze a scapito dei clienti obblighi il mutuante a sottoporre comunque i due preventivi. Gli Autori, in considerazione del fatto che non vi è un conflitto di interessi, affermano che è sufficiente che il mutuante-intermediario presenti al cliente un solo altro preventivo. La tesi in esame è condivisibile dal profilo della tutela del cliente che l'art. 28 d. liberalizzazioni intende affermare, mentre sotto il profilo della concorrenza non è da escludere che il suddetto art. 28 possa essere interpretato in modo restrittivo al fine di incrementare la potenziale distribuzione di prodotti emessi da imprese non riconducibili in alcun modo al mutuante-intermediario.

1) l'ipotesi più facilmente immaginabile è quella in cui la banca proponga un contratto di mutuo a cui abbinare necessariamente una polizza sulla vita: in questo caso è pacifico che si applica l'art. 28 d. liberalizzazioni;

2) un'altra ipotesi è quella in cui la banca proponga un mutuo e, a parità di condizioni per il mutuo, un contratto abbinato mutuo-polizza vita: in questo caso non si applica l'art. 28 d. liberalizzazioni, atteso che l'abbinamento della polizza al mutuo non incide sulle condizioni di quest'ultimo, così che non si verifica alcun condizionamento;

3) un'altra ipotesi è quella uguale al caso 2) con la differenza però che la banca propone condizioni più vantaggiose per il mutuo nel caso in cui il cliente sottoscriva anche la polizza sulla vita: in questo caso sussiste il condizionamento di cui all'art. 28 d. liberalizzazioni, dato che la sottoscrizione della polizza vita condiziona un trattamento più favorevole per il mutuo.

4) un'altra ipotesi è quella in cui la banca abbia da offrire solamente contratti abbinati mutuo-polizza vita: una siffatta situazione è, da un punto di vista sostanziale, identica a quella in cui la banca vende separatamente il mutuo e la polizza sulla vita ma obbliga il cliente a sottoscrivere anche la seconda per potere accedere al primo. Dunque, l'art. 28 si applicherà al caso in cui la banca proponga esclusivamente prodotti abbinati mutuo-polizza vita.

d) Ambito di applicazione oggettiva dell'art. 28 d. liberalizzazioni

Per quanto riguarda l'ambito oggettivo di applicazione dell'art. 28, esso si riferisce solamente alle assicurazioni sulla vita in abbinamento alle fattispecie del mutuo immobiliare e del credito al consumo, così che esso non è rilevante qualora la banca condizioni l'erogazione del mutuo alla sottoscrizione di una polizza danni.

Da ciò deriva la seguente differenza tra il ramo danni ed il ramo vita:

nel ramo danni il mutuante può rifiutare il prestito se il cliente rifiuta di sottoscrivere la polizza che il mutuante intermedia;

nel ramo vita il mutuante può rifiutare il prestito se il cliente rifiuta di sottoscrivere l'assicurazione presso qualsiasi intermediario. Invece, nel caso in cui il cliente disponga già di una polizza sulla vita ovvero scelga un intermediario presso cui sottoscrivere tale polizza diverso dal mutuante, questi è obbligato a concedere il mutuo (a condizione che la polizza vita presentata dal cliente rispetti i minimi contrattuali di cui al reg. 40 ISVAP).

e) Conclusioni sull'art. 28 d. liberalizzazioni

L'art. 28 d. liberalizzazioni impone un obbligo in capo alla banca volto ad agevolare la scelta della polizza vita da parte del cliente qualora la banca condizioni l'erogazione del mutuo alla sottoscrizione di un'assicurazione sulla vita.

In tal senso, la banca che condizioni l'erogazione del mutuo alla sottoscrizione di un'assicurazione sulla vita deve presentare al cliente due preventivi provenienti da due differenti gruppi assicurativi non riconducibili ad essa.

L'ISVAP (reg. 40/2012) ha individuato i requisiti minimi che le polizze devono soddisfare al fine di facilitarne la comparazione.

La disciplina è chiara nell'indicare che le banche possono sottoporre, sempre nel rispetto degli obblighi di condotta di cui all'art. 183 CAP, anche polizze sulla vita più articolate (e quindi più costose) rispetto a quelle minime (v. in tal senso ISVAP, *Esiti della pubblica consultazione per lo schema di regolamento 40*, par. 2, pag. 3).

Inoltre, il cliente è comunque libero di scegliere sul mercato la polizza sulla vita più conveniente che la banca è obbligata ad accettare senza variare le condizioni offerte per l'erogazione del mutuo immobiliare o del credito al consumo.

Il divieto non si estende però a condizioni migliorative proposte dal mutuante al cliente per rendere più appetibile la polizza sulla vita che il mutuante intermedia. A favore di questa tesi basta osservare che per il cliente ciò che conta è il costo globale dell'operazione e che egli sarà disposto a sottoscrivere la polizza vita intermediata dal mutuante solo se i costi totali dell'operazioni saranno inferiori a quelli che dovrebbe sostenere se stipulasse la polizza vita presso un altro intermediario.

f) Ulteriori disposizioni a favore della concorrenza di cui al reg. 40 ISVAP

Al di là di come reagiranno le imprese di assicurazioni di fronte alla spinta del legislatore ad incrementare la concorrenza, non si può comunque non sottolineare che il nostro ordinamento ha adottato da un paio di anni in tema di connessione delle polizze ai mutui una disciplina che migliora il livello di trasparenza sui costi (v. art. 50 reg. ISVAP nr. 35 del 26 maggio 2010) così come agevola la mobilità del cliente verso altre compagnie (v. art. 49 reg. ISVAP nr. 35 e appunto il reg. ISVAP nr. 40). In questo secondo ambito

Lo scopo di questi interventi è quello rispettivamente di riportare chiaramente i costi che il contraente sostiene e la percentuale che l'intermediario percepisce e di permettere al cliente di cambiare contraente senza dover affrontare costi aggiuntivi (in questo caso il cliente ha diritto alla restituzione della parte di premio unico pagata relativa al periodo residuo rispetto alla scadenza originaria della polizza). In sostanza, queste regole vanno tutte nella direzione di contrastare l'effetto cd. di "cattura" che rende i contratti leganti potenziali cause di inefficienze. Il cliente è quindi messo in condizione di liberarsi qualora vi siano offerte migliori. Questa soluzione rende il mercato senza dubbio elastico e reattivo da un lato, dall'altro lato incentiva le imprese ad assumere condotte competitive.

Il punto critico sta però proprio nel fatto che sono la struttura del mercato ed il livello di concorrenza in esso presente a sancire l'efficacia di questi strumenti.

Il problema assume quindi una forma circolare per cui, se il mercato non si orienta verso comportamenti competitivi, i meccanismi in questione rappresentano delle soluzioni in astratto valide, ma nella pratica destinate ad essere poco utilizzate.

4) Considerazioni di politica del diritto

a) Art. 21, c. 3-bis, codice del consumo

Sia l'art. 21, c. 3-bis, cod. consumo sia l'art. 28 d. liberalizzazioni riguardano pratiche commerciali di vendita incrociata di prodotti diversi (cd. *cross-selling*)¹², sebbene si occupino di profili tra loro diversi.

La novella al codice del consumo ad opera dell'art. 36-bis del d.l. 201/2011 si muove nell'ambito della tutela del consumatore, nell'ottica di impedire che il professionista abusi della propria posizione di forza e del proprio

¹² Le pratiche di *cross-selling* includono diverse sottocategorie, fra cui le pratiche leganti, le *pure bundling*, le *mixed bundling* ed i contratti preferenziali/esclusivi. In sintesi, le pratiche leganti sussistono quando due o più prodotti componenti il pacchetto sono venduti insieme ed almeno uno di tali prodotti non è venduto separatamente. Le *pure bundling* sussistono quando nessuno dei prodotti componenti il pacchetto è venduto separatamente. Le *mixed bundling* sussistono quando due o più prodotti sono venduti congiuntamente, ma sono disponibili sul mercato singolarmente. In quest'ultima fattispecie sono spesso praticati sconti che rendono l'acquisto di tutti i prodotti più conveniente rispetto ad acquisti singoli. Gli accordi preferenziali ed esclusivi riguardano casi in cui il fornitore dei servizi finanziari ha già in essere un rapporto contrattuale con il cliente ed impone a questi un terzo soggetto per una prestazione ulteriore ovvero offre al cliente condizioni finanziarie migliori se questi sceglie di rifornirsi presso un terzo col quale il fornitore ha un accordo preferenziale. Vi sono poi le *conditional sales practices*, che condizionano la vendita di un bene o di un servizio al compimento di una certa azione da parte del cliente, quale condizione per la sottoscrizione del contratto ovvero quale condizione per l'ottenimento di migliori condizioni finanziarie. V. a riguardo: Centre for European Policy Studies, *op. cit.*, 13. L'abbinamento delle polizze ai mutui, così come inquadrata nelle disposizioni in esame, si colloca tendenzialmente a cavallo tra la categoria delle pratiche *mixed bundling* e quella delle *conditional sales practices*, dato che, da un lato, il mutuo e la polizza sono prodotti venduti separatamente, dall'altro lato però i mutuanti chiedono la sottoscrizione delle seconde per l'erogazione del primo. In generale sulle questioni relative alla *cross-selling* di prodotti bancari e assicurativi, D. Galletti, *La cross-selling di prodotti bancari ed assicurativi dopo le recenti riforme dei mercati finanziari*, Banca, impresa, società, 2007, 365.

surplus informativo. Nello specifico, al di là del condivisibile (ma generico) scopo per cui il consumatore non deve subire pressioni indebite per sottoscrivere un contratto- a maggior ragione se si tratta di un contratto legato ad un altro, dato che in questo caso è lecito presumere che vi sia il rischio che il professionista assuma un comportamento opportunistico volto a sfruttare la fiducia già accordatagli dal consumatore-, il legislatore ha inserito nella categoria delle pratiche commerciali scorrette la strategia del mutuante che obbliga i contraenti-consumatori, ai fini della stipula di un mutuo, a sottoscrivere presso di esso una polizza assicurativa ovvero ad aprire un conto corrente. La legittimità di questa scelta da parte del legislatore suscita gravi perplessità in considerazione del fatto che l'aggiunta da parte di uno stato membro di una nuova fattispecie all'interno delle pratiche commerciali scorrette non pare essere consentita dalla disciplina comunitaria, che informa la normativa nazionale. Questa situazione mina inevitabilmente l'effettività della misura, che, dallo scopo originario di introdurre un divieto ex se, degrada ad una valutazione da svolgersi caso per caso in relazione alla pericolosità della condotta del professionista (criterio questo utilizzato comunemente per appurare la potenziale scorrettezza di qualsiasi pratica che non sia stata inserita dal legislatore comunitario nella lista nera delle condotte scorrette ex se).

b) L'art. 28 d. liberalizzazioni

Il secondo intervento in tema di abbinamento di polizze a mutui ad opera dell'art. 28 d. liberalizzazioni ha un ambito oggettivo e soggettivo differente rispetto all'art. 21, c. 3-bis, cod. consumo. L'art. 28 d. liberalizzazioni, infatti, fa riferimento alle sole fattispecie del mutuo immobiliare, del credito al consumo ed alle polizze sulla vita, mentre- e qui la disposizione in esame ha un perimetro più ampio dell'art. 21, c. 3-bis, cod. consumo- riguarda

indistintamente qualsiasi tipologia di mutuatario, sia questi consumatore o no.

Per quanto attiene l'obbligo di condotta imposto in capo alla banca, all'istituto o all'intermediario erogatore del mutuo (per comodità, con il termine mutuo posto in relazione all'art. 28 d. liberalizzazioni si intende da ora il mutuo immobiliare ed il credito al consumo) si tratta di presentare al cliente due preventivi di polizze vita di due differenti gruppi assicurativi non riconducibili al soggetto mutuante. In ogni caso, il cliente è libero di scegliere sul mercato la polizza sulla vita che preferisce, che la banca è obbligata ad accettare senza variare le condizioni offerte per l'erogazione del mutuo immobiliare o del credito al consumo.

La finalità della disposizione è duplice: da un lato consentire al mutuante di (continuare a) pretendere la garanzia rappresentata dall'assicurazione sulla vita; dall'altro lato obbligare il mutuante ad accettare qualsiasi polizza sulla vita al fine di incrementare la possibilità di scelta del cliente.

Peraltro, al mutuante non è vietato agire in qualità di intermediario di polizze sulla vita (nel rispetto del suddetto provvedimento ISVAP nr. 2946 che gli vieta di esserne il beneficiario): infatti, una volta adempiuto all'obbligo di presentare i due preventivi, egli può sottoporre al cliente controparte anche l'offerta di prodotti di imprese di assicurazioni con le quali condivide un interesse.

c) Segue: Punti di forza e di debolezza dell'art. 28 d. liberalizzazioni

Il meccanismo dell'art. 28 d. liberalizzazioni suscita però alcune perplessità, in quanto, da un lato, determina un incremento dei costi di gestione dei mutuantici (che saranno presumibilmente riversati sui clienti a titolo di istruzione e gestione delle pratiche di finanziamento¹³), dall'altro lato la sua efficacia di strumento atto ad incrementare il livello di concorrenza è in

¹³ v. A. Frignani - D. Paschetta, *op. cit.*, 423, n. 13.

parte subordinata alle iniziative che assumeranno le imprese di assicurazione nel mercato delle polizze sulla vita.

A favore della concorrenza vi sono senza dubbio due regole.

La prima è che la fissazione del contenuto minimo della polizza sulla vita è demandato all'ISVAP¹⁴. Lo scopo di questa soluzione è duplice: rendere più agevole per il cliente la comparabilità dei prodotti sottoposti (attraverso la trasparenza sui costi); garantire a tutti i clienti l'inderogabilità di certe condizioni¹⁵. È rimessa invece alla discrezionalità della compagnia di assicurazione che redige il regolamento contrattuale della polizza sulla vita ai sensi del reg. ISVAP nr. 40 (ed al mutuante-intermediario che la sottopone al cliente) l'estensione del perimetro del rischio assicurato¹⁶. Per evitare che tale discrezionalità determini tentativi di parcellizzazione da parte del mutuante, il quale, con il pretesto di richiedere certe condizioni particolari, potrebbe restringere il novero delle offerte compatibili alle sue esigenze ed agire quindi come arbitro della situazione, il legislatore ha stabilito (e questa è la seconda regola a favore della concorrenza cui si accennava sopra) che il cliente ha diritto di sottoscrivere (o di portare in dote) un'altra polizza rispetto alle due presentate dal mutuante.

In ogni caso, la discrezionalità del mutuante-intermediario nella scelta delle polizze da sottoporre al cliente deve rispettare l'art 48, c. 2, lett. a), reg. ISVAP nr. 5, che stabilisce che "gli intermediari, in funzione dell'attività svolta e della tipologia dei contratti offerti, propongono contratti e suggeriscono modifiche contrattuali o altre operazioni nell'interesse dei contraenti alle migliori condizioni possibili con riferimento al momento, alla

¹⁴ V. a riguardo il regolamento nr. 40 del 3 maggio 2012 concernente la definizione dei contenuti minimi del contratto di assicurazione sulla vita di cui all'articolo 28, comma,1 del decreto legge 24 gennaio 2012 n. 1, convertito con legge 24 marzo 2012, n. 27.

¹⁵ Si prenda ad esempio l'art. 1, lett. h), reg. ISVAP nr. 40, che disciplina il periodo di carenza, stabilendo che esso è escluso in caso di visita medica.

¹⁶ Si v. ad esempio la polizza prestito business emessa da HDI spa, che contiene, oltre alla temporanea per il caso morte, anche l'assicurazione per invalidità totale e permanente derivante da infortunio e l'assicurazione di inabilità temporanea totale da infortunio e malattia.

dimensione e alla natura dei contratti e delle operazioni stesse”¹⁷. Da ciò risulta che il mutuante-intermediario deve presentare due preventivi che siano adeguati al profilo del cliente col quale interagisce (e, fra i prodotti adeguati, quelli più convenienti per il cliente). Si ritiene che i due preventivi potranno avere anche condizioni tra loro diverse (ad esempio uno riferirsi solamente al rischio vita, l’altro essere multirischio), qualora entrambe le prospettive siano nell’interesse del cliente.

Va comunque tenuto presente che il diritto del cliente ex art. 28 d. liberalizzazioni di individuare una polizza sulla vita al di fuori dei due preventivi sottopostigli dal mutuante e l’obbligo dell’intermediario di proporre la polizza più aderente all’interesse del cliente di cui all’art. 48, c. 2, lett. a), reg. ISVAP nr. 5 rappresentano due ambiti distinti. Da ciò deriva che il mancato esercizio da parte del cliente del diritto di scegliere una polizza diversa rispetto alle due presentatigli dal mutuante non fa venire meno la responsabilità del medesimo qualora egli abbia sottoposto al cliente polizze sulla vita inadeguate.

d) Segue: L’art. 28 d. liberalizzazioni ed il conflitto di interesse

L’art. 28 d. liberalizzazioni vale principalmente come strumento di contrasto del fenomeno patologico del conflitto di interesse. La disposizione in esame, infatti, obbliga il mutuante a presentare al cliente due preventivi relativi a prodotti di imprese di assicurazione con le quali non abbia alcun rapporto, né di tipo partecipativo né di tipo commerciale¹⁸. Questa soluzione, sulla scia

¹⁷ In questa direzione si veda anche l’art. 120, c. 2, lett. a), CAP, che stabilisce che “In relazione al contratto proposto, gli intermediari assicurativi dichiarano al contraente se forniscono consulenze fondate su una analisi imparziale, dovendo in tal caso le proprie valutazioni fondarsi su un numero sufficientemente ampio di contratti disponibili sul mercato, al fine di consigliare il prodotto idoneo a soddisfare le richieste del contraente”. L’obbligo di cui all’art 28 d. liberalizzazioni che impone all’intermediario di presentare due preventivi di gruppi assicurativi ad esso non riconducibili sembra richiamare il concetto di imparzialità cui si riferisce l’art. 120 CAP e, di conseguenza, implica lo svolgimento di una selezione fra le varie polizze sulla vita presenti sul mercato.

¹⁸ V. in tal senso la risposta dell’ISVAP negli esiti alla pubblica consultazione sul reg. nr. 40, *cit.*, 4, in cui specifica che “considerata la ratio della norma, finalizzata ad ampliare la concorrenza, si ritiene

del provvedimento ISVAP nr. 2946 cui si è accennato sopra, va nella direzione di arginare la problematica delle provvigioni percepite dai mutuanti in qualità di intermediari, le quali incidono pesantemente a scapito del cliente sul costo delle polizze sulla vita da abbinare ai mutui.

L'art. 28 d. liberalizzazioni rende ancora più stringenti gli obblighi di condotta che gravano sul soggetto potenzialmente portatore del conflitto rispetto alla disciplina comune fissata dal codice delle assicurazioni. L'art. 183, c. 1 lett. c), stabilisce infatti che "le imprese di assicurazione e gli intermediari devono organizzarsi in modo tale da identificare ed evitare conflitti di interesse ove ciò sia ragionevolmente possibile e, in situazioni di conflitto, agire in modo da consentire agli assicurati la necessaria trasparenza sui possibili effetti sfavorevoli e comunque gestire i conflitti di interesse in modo da escludere che rechino loro pregiudizio".

In assenza dell'art. 28 d. liberalizzazioni, l'applicazione dell'art. 183, c. 1, lett. c) agli abbinamenti contrattuali determinerebbe il seguente scenario: il conflitto dell'intermediario esiste nel momento in cui questi ha un interesse a vendere una polizza emessa da una certa impresa di assicurazioni rispetto ad altre presenti sul mercato; tale situazione deve essere evitata ove ciò sia ragionevolmente possibile; è pacifico che evitare il conflitto di interesse nell'abbinamento tra mutui e polizze sia ragionevolmente possibile, nel senso che il mutuante è comunque in grado di raggiungere l'obiettivo che il prestito sia garantito da una polizza anche se questa è intermediata da soggetti da lui diversi. In altri termini, il Codice delle Assicurazioni Private impone il solo obbligo di astensione ai mutuanti di intermediare polizze emesse da soggetti con i quali hanno rapporti di natura partecipativa o commerciale, salvo, si ritiene, nel caso in cui la proposta dell'intermediario sia concorrenziale rispetto alle altre presenti sul mercato (in questa

che l'espressione "non riconducibili" faccia riferimento non solo ai casi di legami partecipativi tra il gruppo assicurativo (*rectius* l'impresa di assicurazione appartenente al gruppo assicurativo) e la banca (e l'intermediario finanziario), ma anche ai casi di legami commerciali, quali gli accordi di distribuzione. Del resto, in tal senso v. già art. 48, c. 1, reg. ISVAP nr. 5.

situazione il conflitto, pur esistendo, non ha ripercussioni negative per la concorrenza). L'art. 28 d. liberalizzazioni introduce invece per i mutuanti l'obbligo ulteriore di assumere una condotta attiva, che consiste nella presentazione dei due preventivi.

La regolazione assicurativa (e, come visto, ancora di più l'ambito dell'abbinamento delle polizze sulla vita ai mutui) ha assunto un'impostazione più severa rispetto al TUF, che non impone ai soggetti abilitati di evitare il conflitto ove ciò sia ragionevolmente possibile, bensì si limita a richiedere di gestire il conflitto in modo da evitare che esso incida negativamente sugli interessi dei clienti (art. 21, c. 1-bis, lett. a, TUF)¹⁹.

e) Segue: Ridondanza dell'art. 28 d. liberalizzazioni rispetto alla disciplina già esistente?

Questa prima disamina fa sorgere il dubbio per cui i miglioramenti a favore del mercato e dei clienti a cui mira l'art. 28 d. liberalizzazioni dovrebbero essere, almeno in teoria, già raggiungibili dalla normativa esistente. In tal senso, si considerino le direttive su cui si muove l'art. 28 accennate sopra: neutralizzazione del conflitto di interesse (tendenzialmente) esistente in capo al mutuante a causa della laute provvigioni che quest'ultimo incamera dal collocamento dei prodotti di cui è intermediario; mobilità del cliente (in parte assistita dal mutuante attraverso la presentazione dei due preventivi, in parte autonoma qualora il cliente intenda svolgere ricerche per proprio conto sul mercato).

¹⁹ Sull'aspetto per cui il TUF non si preoccupa di limitare le situazioni in conflitto di interessi, bensì considera unicamente le condotte che l'intermediario deve attuare per poter operare in conflitto di interesse, v. M. de Mari, *La consulenza in materia di investimenti: prime valutazioni e problemi applicativi*, *Dir. banca merc. fin.*, 2008, 393, 415, 416, che sottolinea che nell'ambito della disciplina del TUF l'intermediario è comunque legittimato a svolgere l'attività consulenziale, a condizione naturalmente che si comporti in modo corretto, e che l'aspetto del conflitto di interesse acquisisce rilevanza verso il cliente solamente nel caso in cui le procedure e le misure adottate dall'intermediario non siano sufficienti per assicurare con ragionevole certezza che il conflitto non arrechi danno al cliente. In questa situazione l'intermediario deve informare il cliente sulla natura e sulle fonti del conflitto al fine che la decisione da questi assunta sia informata.

Come illustrato, l'applicazione dell'art. 183 CAP dovrebbe essere, per gli obblighi che prescrive, di per sè sufficiente per impedire la situazione del conflitto di interessi che inficia il rapporto tra il mutuante-intermediario ed il cliente. Il problema delle provvigioni (e del loro peso sui costi complessivi della polizza sulla vita) dovrebbe quindi essere neutralizzato dall'art. 183 CAP. Peraltro, il mutuante avrebbe comunque interesse ad attivarsi per la ricerca di un prodotto adeguato per il cliente, dato che, da un lato, vedrebbe soddisfatta la sua esigenza di avere assicurato (contro i rischi relativi alla vita dell'assicurato) il credito da lui erogato, dall'altro lato ridurrebbe il pericolo che il cliente, cercando la polizza sul mercato, trovi magari un mutuo a condizioni migliori. Inoltre, il mutuante è comunque in grado di azzerare il costo della ricerca riversando sul cliente le spese affrontate. È vero che in questo scenario è probabile che il mutuante presenterà al cliente un solo preventivo (quindi uno in meno rispetto a quanto previsto dall'art. 28 d. liberalizzazioni, ma comunque adeguato al profilo del cliente), ma questo aspetto non sembra avere un effetto dirimente in negativo.

Anche l'obbligo del mutuante di accettare la polizza sulla vita scelta dal cliente senza poter modificare in senso peggiorativo le condizioni del mutuo non sembra, in teoria, una previsione strettamente necessaria, atteso che, una volta che il mutuante abbia rispettato il dovere di adeguatezza nella selezione della polizza sulla vita, al cliente dovrebbe essere abbinata la polizza a lui più adatta. Il legislatore ha comunque fatto bene a consentire anche al cliente di assumere una condotta attiva nella scelta della polizza sulla vita, soluzione che è in grado di rendere più accurata la ricerca del prodotto migliore. Viceversa, questa soluzione pone le imprese di assicurazione direttamente in relazione con due interlocutori (intermediari e clienti) ed amplia quindi il novero dei soggetti interessati alle strategie delle imprese.

Al di là degli aspetti appena illustrati, un altro vantaggio dell'art. 28 d. liberalizzazioni è di avere reso più facilmente tracciabile, attraverso la consegna dei due preventivi, se il mutuante abbia adempiuto o meno ai propri obblighi di condotta. Questa previsione è in grado di agevolare da un lato l'ISVAP, dall'altro lato i clienti, ciascuno con i propri strumenti a disposizione²⁰, nell'attività di controllo degli intermediari..

f) Segue: Le prospettive del mercato delle polizze sulla vita in seguito al probabile ridimensionamento delle provvigioni a favore del mutuante-intermediario

Una volta arginata la problematica del conflitto di interesse, il segmento delle polizze sulla vita abbinate ai mutui dovrebbe raggiungere più alti standard di efficienza in considerazione del fatto che l'impatto delle commissioni a favore degli intermediari dovrebbe essere notevolmente ridimensionato producendo quindi un beneficio a vantaggio dei clienti.

Questa prospettiva, che senza dubbio è positiva, non comporta però automaticamente un incremento della concorrenza fra le imprese di assicurazione. I prezzi ed in generale le condizioni contrattuali delle polizze potrebbero infatti in astratto restare avulse dagli effetti determinati dalla politica di contrasto al conflitto di interesse svolta nei confronti della figura del mutuante-intermediario. In tal senso, le imprese potrebbero trovare conveniente non intraprendere politiche finalizzate a migliorare le loro offerte qualora l'equilibrio attuale esistente all'interno del mercato non subisse modifiche. Il punto sta dunque nell'esistenza di soggetti intenzionati ad acquisire nuove fette del mercato e dotati delle risorse economiche necessarie per cimentarsi in tale battaglia. La struttura tendenzialmente oligopolistica del mercato assicurativo si presta, almeno in astratto, poco a

²⁰ La violazione delle regole di condotta comporta infatti delle sanzioni pecuniarie e disciplinari a carico degli intermediari (v. art. 324 ss. CAP) e legittima il cliente ad agire per il risarcimento del danno subito.

cambiamenti repentini, tuttavia è anche vero che, da un lato, la spinta impressa dal legislatore a rendere l'offerta di polizze più elastica rende tale mercato appetibile anche a quelle imprese poco radicate nei canali distributivi; dall'altro lato, in un periodo di profonda crisi economica quale è quello attuale, l'abbattimento dei prezzi diventa un'esigenza anche per gli attori più forti.

g) L'art. 28 d. liberalizzazioni ed il diritto della concorrenza

Per quanto attiene il rapporto con altri settori dell'ordinamento, l'art. 28 d. liberalizzazioni trova una propria collocazione a fianco della disciplina antitrust, senza, naturalmente, inciderla. Infatti, quest'ultima può essere attivata solamente in presenza di intese o di posizione dominante e determina l'illiceità della pratica, mentre la disposizione dell'art. 28 in esame non impedisce l'abbinamento, ma, rendendolo un'operazione complessa da un punto di vista pratico, si propone di meglio disciplinare le pratiche di gemellaggio dei contratti in quanto potenziali generatori di situazioni patologiche, le quali, tuttavia, proprio perché non ricadenti in un'intesa o in una posizione dominante, non sono di per sé sanzionabili. Insomma, il punto di partenza del problema, che consiste nel fatto che l'abbinamento fra mutuo e polizza sulla vita raggiunge costi alquanto elevati a causa della commissione a vantaggio del mutuante, non viene risolto accertando se tale sovraprofitto sia estratto tramite condotte anticoncorrenziali, bensì si interviene nella prospettiva (e forse anche nella speranza) che le imprese di assicurazioni (che in parte sono le medesime che hanno consentito ai mutuantici di lucrare commissioni molto remunerative, sia per i rapporti partecipativi sia per i rapporti commerciali da cui sono ad esse legati) modifichino le loro politiche di prezzo. In conclusione, l'art. 28 d. liberalizzazioni si rivela avere un'impronta molto meno paternalista (a favore dei mutuatari) rispetto a quanto si potrebbe

pensare di primo acchito, dato che rimette il raggiungimento del proprio scopo rispettivamente alla correttezza delle imprese di assicurazione ed all'accortezza dei loro clienti nel verificare, da un lato, se l'offerta ricevuta dal mutuante-intermediario sia adeguata alle proprie esigenze, dall'altro se il mercato offra condizioni più favorevoli.

Non si può inoltre non tenere in considerazione che il miglioramento della situazione nel mercato dell'abbinamento delle polizze sulla vita ai mutui dipenda in parte anche da fattori diversi rispetto alla correttezza degli intermediari ed alla intraprendenza delle imprese, fra cui: la diffusione dell'utilizzo di internet (che permette di ottenere preventivi on-line che le imprese di assicurazioni sono tenute a rilasciare); un ruolo di vigilanza da parte dell'opinione pubblica, in particolare attraverso le associazioni dei consumatori, che, in passato, hanno dimostrato di avere una efficace reattività. Sovviene il precedente delle azioni legali intentate da parte di numerosi soggetti per il risarcimento del danno per il sovrapprezzo delle polizze rc auto, frutto di una condotta anticoncorrenziale sanzionata dall'Autorità garante per la concorrenza ed il mercato). Tuttavia, tale maturità da parte dei cd. soggetti deboli non può prescindere da una educazione che conduca i medesimi ad una migliore comprensione del meccanismo di funzionamento dei mercati (sia essi quelli assicurativi o quelli finanziari)²¹. In altri termini, l'intervento legislativo è necessario, ma da solo non sufficiente ad incrementare la concorrenzialità del mercato ed a tutelare la posizione di chi si interfaccia con soggetti con risorse infinitamente (economiche e cognitive) più grandi.

h) Segue: Il potenziale effetto distorsivo del diritto del mutuante-intermediario e del cliente di trattare le condizioni della polizza sulla vita

²¹ V. in tal senso *Centre for European Policy Studies, op. cit.*, 18.

L'obbligo in capo al mutuante di sottoporre due preventivi al cliente sembrerebbe rappresentare una soluzione efficiente, dato che consente di far conoscere le migliori proposte delle imprese di assicurazione ai clienti (per il tramite dei mutuanti-intermediari). Tutto sommato, il costo delle spese di ricerca riversate sul mutuante dovrebbe risultare inferiore al risparmio che l'incremento della concorrenza nel mercato delle polizze sulla vita dovrebbe determinare.

Non si può però trascurare un aspetto, che può rappresentare un ostacolo ad un incremento del livello di competizione. Il punto della questione è che il mutuante si trova nella posizione privilegiata per cui ha a disposizione l'ultimo rilancio. Ciò significa che, qualora il cliente intenda sottoscrivere una delle due polizze sulla vita presentategli dal mutuante ovvero scelga autonomamente la polizza, il mutuante-intermediario è legittimato a ribassare la propria offerta, dato che, in assenza di situazioni rilevanti per la disciplina antitrust (i.e. esistenza di intese o di posizione dominante), la discriminazione *in mejus* a vantaggio del singolo cliente è lecita. Naturalmente, la consistenza del ribasso dei costi della polizza sulla vita da parte del mutuante-intermediario dipenderà dal rapporto delle risorse economiche di cui dispone e dalla quota di mercato che detiene rispetto alla forza del concorrente. È evidente infatti che più forte è la posizione del mutuante-intermediario, maggiore sarà per lui la possibilità di offrire dei ribassi più consistenti rispetto agli altri concorrenti²². Questa ipotesi può ridurre l'incentivo dei concorrenti più deboli ad intraprendere campagne aggressive, dato che, da un lato, non avrebbero particolari certezze di incrementare la loro clientela, dall'altro lato, i prezzi ribassati determinerebbero una diminuzione della redditività della loro quota di mercato.

²² Sul fatto che le pratiche commerciali in esame non determinino di per sé necessariamente effetti anti-competitivi e che un ruolo di primaria importanza è svolto dalle condizioni di mercato v. *Center for European Policy Studies, op. cit.*, 18.

Si intuisce comunque che la soluzione di questo aspetto critico non dipende dalla eliminazione della possibilità per il cliente ed il mutuante-intermediario di contrattare le condizioni della polizza sulla vita. Anche un divieto in tal senso, infatti, non porterebbe automaticamente ad alcun miglioramento della concorrenza, dato che imporrebbe solamente l'immutabilità dei prezzi, ma non implicherebbe la loro diminuzione.

5) Bibliografia

Assonime, *Circolare n. 12 del 18 maggio 2012*

Centre for European Policy Studies, *Tying and Other Potentially Unfair Commercial Practices in the Retail Financial Service Sector*, 2009, a cura di A. Renda, R. Ayadi, M. Lamandini, S. Cheliout, D. Mykolaitis, A. Naouar, D. Valiante, D. Spaey, S. Barel;

Competition Commission, *Payment Protection Insurance Protection Insurance Market Investigation Order 2011*, disponibile su www.competition-commission.org.uk

R. D'Apice (a cura di), *L'attuazione della MiFID in Italia*, il Mulino, 2010)

G. De Cristofaro (a cura di), *Le pratiche commerciali sleali tra imprese e consumatori: la direttiva 2005/29 CE nel diritto italiano*, Giappichelli, 2007.

M. de Mari, *La consulenza in materia di investimenti: prime valutazioni e problemi applicativi*, *Dir. banca merc. fin.*, 2008, 393

A. Frignani – D. Paschetta, *Le polizze vita abbinate ai mutui immobiliari ed al credito al consumo*, *Diritto e fiscalità dell'assicurazione*, 413

D. Galletti, *La cross-selling di prodotti bancari ed assicurativi dopo le recenti riforme dei mercati finanziari*, *Banca, impresa, società*, 2007, 365

B. Inzitari – V. Piccinini, *La tutela del cliente nelle negoziazioni di strumenti finanziari*, CEDAM, 2008