



PRIMO PIANO

Polizze, mutui e trasparenza

Lo scorso agosto l'Ivass e la Banca d'Italia, in una lettera congiunta, avevano evidenziato alcune criticità connesse alle polizze abbinate a mutui e prestiti, fornendo indicazioni ad assicuratori, intermediari e banche volte a "innalzare la tutela del consumatore".

All'iniziativa della vigilanza si aggiunge ora quella del Parlamento. Sono stati approvati ieri dalle commissioni Finanze e Attività produttive della Camera alcuni emendamenti con cui si fissano più regole per garantire maggiore trasparenza. Secondo quanto previsto, se gli intermediari assicurativi, le banche, gli istituti di credito e gli intermediari finanziari condizionano l'erogazione del mutuo immobiliare o del credito al consumo alla stipula di un contratto di assicurazione, "sono tenuti a sottoporre al cliente il proprio preventivo".

Inoltre, la norma prevede che il cliente "debitamente informato al momento della sottoscrizione", abbia in ogni caso "il diritto di recedere, senza spese, dal contratto di polizza assicurativa entro sessanta giorni dalla sottoscrizione del contratto". Gli operatori saranno anche obbligati "a informare il richiedente il finanziamento della provvigione percepita e dell'ammontare della provvigione pagata dalla compagnia assicurativa all'intermediario, sia in termini assoluti sia percentuali sull'ammontare complessivo".

Beniamino Musto

NORMATIVA

Quando la clausola è opprimente

Una recente sentenza della Cassazione sulla vessatorietà dei contratti assicurativi riprende il tema della doppia sottoscrizione e la necessità, da parte delle compagnie, di giungere a una trattativa con il cliente, seria e consapevole

Con una recentissima pronuncia, la *Cassazione* è tornata a esprimersi in ordine alla vessatorietà di alcune clausole nei contratti vita. Si tratta della sentenza della terza sezione, 20 agosto 2015, n. 17024, con la quale gli Ermellini hanno confermato la nullità per vessatorietà, ex articolo 33, co. 2, lett. (q), dlgs 6 settembre 2005, n. 206, di ben sette diverse tipologie di clausole che, per prassi, possono riscontrarsi nella maggioranza delle condizioni generali di assicurazione.

La vicenda trae origine da un contratto di assicurazione concluso da un soggetto morto di ictus solo due settimane dopo la relativa sottoscrizione.

L'assicuratore, richiesto del pagamento dell'indennizzo, lo rifiutava adducendo due ragioni: la reticenza del contraente al momento della stipula sul proprio stato di salute; la mancata allegazione alla richiesta di indennizzo dei documenti richiesti dal contratto (cioè una relazione medica sulle cause della morte e la dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà attestante la qualità di erede).

Il tribunale di Forlì rigettava le domande attoree, mentre la Corte d'appello di Bologna accoglieva l'appello principale, condannando l'assicuratore al pagamento dell'indennizzo, chiarendo che la clausola che subordinava il pagamento dell'indennizzo alla presentazione dei documenti ivi indicati, fosse vessatoria ai sensi dell'articolo 33 del dlgs n. 206/2005, perché subordinava l'adempimento dell'assicuratore all'esecuzione di oneri particolarmente gravosi da parte del beneficiario; invertiva l'onere della prova e non era stata resa conoscibile al contraente.

Il successivo giudizio di legittimità è dunque divenuto spunto per una completa revisione della materia della vessatorietà delle clausole dei contratti di assicurazione, che la Suprema Corte non ha esitato a definire, in alcuni casi, *opprimenti per il beneficiario*.

VIOLATE LE LIBERTÀ DEL CONSUMATORE

In primis, la previsione per cui occorre formulare la domanda di indennizzo su un modulo predisposto dall'assicuratore sarebbe in contrasto col principio di libertà delle forme, che *permea di sé l'intera materia delle obbligazioni*. (continua a pag. 2)



© Congetashu - Fotolia.com





© Akhilesh Sharma - Fotolia.com

(continua da pag. 1)

Ancora, la previsione per cui il beneficiario deve sottoscrivere la richiesta di indennizzo presso l'agenzia (...) di competenza violerebbe addirittura *la libertà personale e di movimento del beneficiario, imponendogli di fatto una servitù personale senza nessun beneficio o vantaggio per l'assicuratore.*

Altrettanto critica appare la previsione che impone al beneficiario di produrre una relazione medica sulla morte del contraente. A prescindere dal rilevante onere economico a carico del beneficiario, tale previsione porrebbe a suo carico l'onere di documentare le cause del sinistro, escluso per legge. Nell'assicurazione sulla vita il beneficiario può limitarsi a dimostrare la morte del contraente (*portatore di rischio*), spettando all'assicuratore,

invece, di provare che questa sia avvenuta per cause che escludono l'indennizzo.

L'ulteriore previsione per cui il beneficiario, a semplice richiesta, deve proporre le cartelle cliniche relative ai ricoveri della persona deceduta, secondo la Suprema Corte, per un verso è di *sconfinata latitudine*, in quanto, in assenza di limiti temporali, consentirebbe all'assicuratore, in teoria, di domandare anche cartelle cliniche relative a ricoveri subiti dal portatore di rischio in gioventù o comunque molti anni prima del decesso (imponendo altresì un rilevante onere economico).

BENEFICIARIO, PER DIRITTO E NON PER EREDITARIETÀ

Secondo la Corte, poi, la previsione per cui il beneficiario deve produrre un atto notorio riguardante lo stato successorio del deceduto sarebbe inutile, posto che il beneficiario acquista il diritto all'indennizzo *jure proprio*, non certo *jure haereditario*, e per l'assicuratore è irrilevante sapere se il deceduto sia morto ab intestato oppure no.

La previsione per cui il beneficiario deve produrre l'originale della polizza, infine, è anch'essa, a giudizio degli Ermellini, inutilmente gravosa, posto che di essa l'assicuratore è necessariamente già in possesso (articolo 1888 Codice civile), e per evitare pagamenti erronei l'unica esigenza dell'assicuratore è accertare l'identità personale del richiedente l'indennizzo, fine per il quale il possesso della polizza è irrilevante.

Dunque, secondo la Suprema Corte, tutte tali previsioni, ciascuna delle quali già di per sé gravosa, messe insieme formerebbero un inutile cocktail giugulatorio e opprimente per il beneficiario.

VERSO LA DOPPIA SOTTOSCRIZIONE

Tutto ciò premesso, al di là della condivisione o meno di tali argomentazioni, è chiaro come non si possa non tenere conto delle ripercussioni che la sentenza in commento avrà sugli stessi testi delle condizioni generali delle polizze vita. Il monito della Suprema Corte è più che evidente e, pertanto, alle compagnie di assicurazione non resterà che adeguarsi, modificando *sic et simpliciter* le condizioni generali di assicurazione ovvero facendo leva, nel modo più chiaro e completo possibile, sul meccanismo della doppia sottoscrizione di cui all'articolo 1341 c.c..

Qualora le compagnie di assicurazione ritengano opportuno mantenere simili previsioni all'interno delle proprie polizze, sarà quanto mai necessario sensibilizzare l'attenzione del contraente-consumatore con riferimento al potenziale squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto. Il meccanismo della doppia sottoscrizione, ex articolo 1341 c.c., eviterebbe una declaratoria di nullità della clausole di cui agli articoli 33, co. 1 e 2 e 34 dlgs 206/2005 solo ove tale doppia sottoscrizione costituisse l'esito di una trattativa consapevole, seria ed effettiva (cfr., *ex multis*, Cass. civ. Sez. III Ord., 26/09/2008, n. 24262).

UNA TRATTATIVA CONSAPEVOLE

Sul punto, può ritenersi valido suggerire di far procedere sempre a una lettura meditata, ponderata e spiegata delle clausole potenzialmente vessatorie, per far realmente comprendere al contraente la portata della loro sottoscrizione. Successivamente, all'atto della doppia sottoscrizione, nel riquadro delle condizioni generali di assicurazione in cui si procede al noto elenco degli articoli che riportano clausole potenzialmente vessatorie, si suggerisce di premettere la seguente frase: *Il contraente, all'esito di una trattativa consapevole, seria ed effettiva, dopo aver proceduto ad un'attenta lettura, dichiara di approvare specificamente le seguenti clausole: [...]*, con la precisazione di menzionare sempre numero e rubrica della clausola potenzialmente vessatoria, accompagnata, al fine di evitare ogni equivoco, da una breve descrizione della stessa.

Giorgio Grasso, PhD
Of counsel Studio legale Simmons & Simmons LLP



DALLE AZIENDE

Assicuratrice Milanese: la più completa gamma di prodotti nel settore della Rcp medica

La Compagnia è presente nel settore dell'RCP Medica ininterrottamente dal 2001 e distribuisce oggi la più ampia gamma di polizze in grado di coprire tutte le esigenze dei professionisti del settore.

- Per i Medici Dipendenti Struttura Sanitarie Pubbliche la polizza colpa grave a copertura dell'azione di rivalsa degli enti ospedalieri
- Per i Medici Dipendenti di Strutture Private una polizza tanto a tutela della responsabilità diretta per colpa lieve che di rivalsa per colpa grave
- Per i Medici libero Professionisti Ambulatoriali una polizza che copre tutti gli errori per colpa lieve e grave
- Per i Medici Libero Professionisti che svolgono l'attività in struttura pubblica, privata o accreditata una polizza che li protegge dalla responsabilità diretta per colpa lieve e grave rispetto ai danni prodotti ai pazienti e tutela altresì per l'azione di rivalsa per colpa grave.

Alla completezza dell'offerta si abbinano garanzie non rinvenibili in nessun altro prodotto commercializzato dalle Compagnie presenti sul mercato:

- Retroattività temporale senza limiti salvo il disposto dell'art. 1892 c.c.
- Possibilità di postuma illimitata
- Tutela legale illimitata
- Copertura anche per danni conseguenti a mancanza di Consenso Informato o a violazione delle norme sulla Privacy

Tutte le polizze di Assicuratrice Milanese sono perfettamente rispondenti alla normativa vigente per l'esatta perimetrazione del rischio, per chiarezza del dettato normativo e per l'ampiezza della tutela prestata agli assicurati.

A partire dal 10 Settembre una nuova iniziativa: l'ingresso di Assicuratrice Milanese nelle Strutture Private con i seguenti quattro prodotti:

- Polizza medical malpractice Enti per lungo degenza - R.S.A. privati, convenzionati o non convenzionati
- Polizza medical malpractice Enti ad indirizzo riabilitativo privati, convenzionati o non convenzionati
- Polizza medical malpractice Enti ad indirizzo neuropsichiatrico e polispecialistici privati, convenzionati o non convenzionati
- Polizza medical malpractice Ambulatori, Poliambulatori - Day-surgery privati, convenzionati e non convenzionati.

NEWS

Insurance Review raddoppia

Per il mese di settembre la nostra rivista propone un supplemento speciale, redatto in occasione del Ferma Forum di ottobre, con una fotografia tutta italiana di risk manager e mondo dei rischi

Questo mese *Insurance Review* uscirà con un supplemento di 64 pagine interamente dedicato al **Ferma Forum**, la manifestazione internazionale dedicata all'insurance risk management che quest'anno, dal 4 al 7 ottobre, si terrà in Italia, a Venezia. Durante le giornate del Forum, si analizzerà l'evoluzione dei rischi, si condivideranno *best practice* e si potranno anche creare opportunità di networking, vista la presenza annunciata di più di 1.500 professionisti.

Insurance Connect ha voluto essere presente a questo importante appuntamento con il proprio contributo di idee, spunti, approfondimenti e analisi. Così è nato il numero speciale di *Insurance Review*, redatto in italiano e inglese, che sarà distribuito a tutti gli abbonati insieme al numero di settembre.

Tanti i contenuti all'interno dello Speciale Ferma Forum: tutto parte della considerazione che oggi i rischi sono senza frontiere ed è sempre più necessario che gli stakeholder del sistema economico globale (mondo industriale, finanziario, assicurativo, bancario, ma anche i regolatori di settore, le Autorità di vigilanza e il legislatore) cooperino per affrontare le minacce e creare nuove opportunità di sviluppo, in Italia e all'estero.

Attraverso l'analisi di singoli casi (l'Expo di Milano, il recupero della Costa Concordia e i terremoti in Emilia e a L'Aquila) vengono approfondite le tematiche di gestione del rischio e recupero dell'attività: circostanze in cui la figura del risk manager, dei sistemi di governance e dell'assicurazione sono realmente decisivi.

Insieme allo speciale sul Ferma Forum c'è, ovviamente, anche il numero di settembre di *Insurance Review*, il primo dopo la pausa di agosto.

La stagione estiva sembra aver portato un po' più di ottimismo e i primi dati economici lo confermano: anche il settore assicurativo non dovrà lasciarsi scappare l'ennesima occasione di agganciare ripresa e modernità. Ne parliamo in copertina con un lungo approfondimento sui dati di settore e i trend evolutivi dei prossimi mesi.

Per ricevere il mensile è necessario abbonarsi, scrivendo a: abbonamenti@insuranceconnect.it, oppure accedendo alla pagina Abbonamenti di Insurancetrade.it, cliccando qui.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it



GIOVEDÌ 10 SETTEMBRE 2015 N. 771

Convegno

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

Il convegno si propone di analizzare:

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

**IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ
DI INSURANCE CONNECT**

Iscriviti su www.insurancetrade.it

L'ACCESSO SEMPLICE E VELOCE
AL MERCATO DEI LLOYD'S.



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

Insurance Daily

GIOVEDÌ 10 SETTEMBRE 2015 N. 771

L'ACCESSO SEMPLICE E VELOCE
AL MERCATO DEI LLOYD'S.



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

PROGRAMMA

Chairman Maria Rosa Alaggio, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dei risultati dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. L'evoluzione del mercato assicurativo e le nuove sfide per intermediari e compagnie**
Marco Lanzoni, senior manager e responsabile Mercato Finanza di Scs
Giorgio Lolli, manager Mercato Finanza di Scs

09.50 - 10.10 – **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**
Sonia Grieco, senior manager Previnet
Sonia Lupi, senior consultant di Iama Consulting

10.10 - 10.30 – **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**
Maurizio Ghiloso, ad Dual Italia

10.30 - 11.15 – **Leggi e norme: è vera concorrenza?**
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione Ania
Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba
Luigi Viganotti, presidente Acb

11.15 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **Essere agente nell'era della selezione**
Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore Antitrust
Maurizio Capiello, presidente Commissione Distribuzione Ania
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa
Massimo Congiu, presidente Unapass
Claudio Demozzi, presidente Sna

13.00 - 13.15 – Q&A

13.15 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **PROGETTO AGENTE DIRETTO: Soluzioni innovative a portata di Click**
Andrea Costa, coordinatore commerciale rete agenziale Aec

14.20 - 14.30 – **L'agente del futuro secondo Aviva Italia**
Intervista a Patrick Dixneuf, ceo Aviva Italia

14.30 - 14.50 – **La scelta di diventare broker**
Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti Tua, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative

14.50 - 15.10 – **Tecnologia per nuovi modelli distributivi**
Intervento a cura di Sia

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Intervento a cura di Das

15.30 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**
Simone Amati, Aig FL profit center manager e ad di Advisor srl
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing Gruppo Cattolica
Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei
Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale UnipolSai
Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich

16.45 - 17.00 – Q&A

sponsor



Scarica il programma completo