

PRIMO PIANO

Ccnl, “passo avanti” di Ania

Piccolo “passo avanti” nella trattativa per il rinnovo del Ccnl dei dipendenti assicurativi. Ieri, 11 luglio, l'Ania e le sigle sindacali (First-Cgil, Fisac-Cisl, Uilca-Uil, Snfia e Fna) si sono incontrate a Milano.

“Dopo un ampio confronto tra le parti – dicono i sindacati – il negoziato ha segnato un passo in avanti che ha portato a fissare due giornate consecutive di trattativa nei giorni del 21 e 22 luglio a Milano, in cui l'Ania formalizzerà anche la proposta economica, fino a oggi assente dal tavolo negoziale”.

I rappresentanti dei lavoratori ritengono, a questo punto, di essere giunti a una “fase stringente della trattativa” e che nei prossimi incontri “potrebbe dar luogo a un positivo avanzamento” verso un rinnovo del contratto, scaduto da tre anni. Nel precedente incontro di lunedì 4 luglio, la situazione era descritta ancora in stallo. Nessuna possibilità di incontro tra sindacati e parte datoriale sui temi in agenda: richieste economiche, call center, area contrattuale, fondo Lca, welfare, orario di lavoro, fungibilità e automatismi. Invece, ieri, qualcosa sembra essersi sbloccato. Uno dei punti più controversi è l'orario di lavoro che l'associazione delle imprese vorrebbe rimodulare, mentre le Oo. Ss. vogliono trattare a livello aziendale in modalità smart working.

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

Nota Informativa danni: eccesso di semplificazione?

Definito un numero massimo di pagine per le note informative che dovranno contenere le informazioni obbligatorie: resta da verificare se meno fogli vorrà dire anche più chiarezza

Con lo scorso 20 giugno si è concluso il periodo di consultazione del Documento n. 10/2016 (il *Documento*), con il quale Ivass aveva posto in pubblica consultazione le modifiche al Regolamento n. 35/2010 concernente la disciplina degli obblighi di informazione e di pubblicità dei prodotti assicurativi (il *Regolamento*).

Il Documento, sulla falsariga del Regolamento UE n. 1286/2014 del Parlamento Europeo e del Consiglio relativo ai documenti contenenti le informazioni chiave per i prodotti di investimento al dettaglio e assicurativi preassemblati (che entrerà in vigore alla fine di quest'anno), mira a semplificare, riducendole, il numero delle informazioni chiave contenute nella nota informativa relativa ai prodotti assicurativi danni, il cui numero di pagine varierà tra le tre e le cinque (come nel caso, ad esempio, delle note informative delle polizze Rc auto contenenti coperture assicurative opzionali in aggiunta a quelle obbligatorie).

Il ridotto numero di pagine della nota informativa testimonia un progressivo processo di uniformazione delle informazioni precontrattuali relative ai prodotti assicurativi danni e vita a contenuto finanziario. Ricordiamo infatti che, ai sensi del predetto Regolamento UE n. 1286/2014, l'informativa precontrattuale dei prodotti assicurativi vita a contenuto finanziario sarà contenuta in un documento, il *Kid*, non più lungo di tre pagine.

Dall'altro lato, il Documento introduce una serie di novità di rilievo, tutte nel senso della riduzione del numero dei documenti da consegnare al potenziale contraente in fase precontrattuale e della semplificazione delle informazioni in essi contenute.

SCHEDA SINTETICA FACOLTATIVA

Innanzitutto il fascicolo informativo sarà costituito da tre soli documenti: la nota informativa, le condizioni di assicurazione (comprendenti del glossario) e il modulo di proposta, ove previsto.

Nel caso in cui, tuttavia, il contraente sia una persona giuridica e il contratto sia stato oggetto di una specifica trattativa individuale (definibile come polizza *tailor made*), ovvero la polizza assicurativa copra i grandi rischi, ossia ancora sia stata stipulata in forma collettiva a copertura dei rischi agricoli (ai sensi del D. lgs. 102/2004), la documentazione precontrattuale da consegnare al potenziale contraente si ridurrà alle sole condizioni generali di assicurazione, comprendenti del glossario e al modulo di proposta, ove esistente.

Le imprese potranno comunque sempre predisporre una scheda sintetica personalizzata da consegnare al potenziale contraente prima della sottoscrizione del contratto, nella quale potranno essere riepilogate le caratteristiche principali del contratto stesso (articolo 33, comma 5 del Documento).

Il Documento si segnala altresì per l'estrema semplificazione delle informazioni contenute negli schemi di *Nota Informativa*.

La futura nota informativa si articolerà sostanzialmente in una serie di domande e risposte, fornite dall'impresa, sulle informazioni chiave relative al contratto.

Tra queste vi sarà una breve descrizione delle coperture assicurative offerte dalla polizza, informazioni sull'impresa e sulla durata della polizza, comprendenti di una descrizione relativa ai diritti di recesso e di risoluzione del contratto, una breve sezione dedicata alle modalità di pagamento e di rimborso del premio, a cui dovranno far seguito le informazioni sui rischi coperti e su cosa la polizza non copre.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

Le ultime tre brevi sezioni dovranno invece essere dedicate alla possibilità di attivare opzioni di polizza (come nel caso di riduzione del premio e/o pagamento di premi aggiuntivi), alle istruzioni da seguire in caso di sinistro e di presentazione dei reclami.

Non saranno inoltre consentiti richiami alle condizioni di polizza o a riferimenti normativi.

PIÙ SEMPLICE LA COMPARAZIONE

Indubbiamente si tratta, da un punto di vista precontrattuale, di un significativo passo in avanti rispetto al passato, se si pensa che, ancora ai sensi del Regolamento, la sola scheda sintetica si componeva di circa cinque pagine e la nota informativa oscillava tra le sei e le sette. Alcune note informative presenti sul mercato riproducevano pressoché integralmente il contenuto della polizza con l'effetto esattamente contrario rispetto a quello voluto (individuare facilmente le informazioni chiave del contratto).

C'è tuttavia da chiedersi se il processo di semplificazione sopra brevemente riassunto raggiunga il suo scopo e se, per il tramite del Documento si sia effettivamente colta l'occasione per uniformare davvero tutti gli operatori del settore.

Sul primo punto pare di poter concludere nel senso che si sia passati da una complessa (ed in molti casi inutile) stratificazione di informazioni a una elencazione sintetica che certamente consentirà una più agevole ed effettiva comparazione di prodotti tra loro omogenei.

Rispetto a prodotti non omogenei, la sinteticità delle informazioni richieste potrebbe andare a discapito della specificità del contenuto del contratto assicurativo (si pensi al regime fiscale applicabile alla polizza, per esempio).



QUALCHE DIFFERENZA PER GLI OPERATORI COMUNITARI

Continuano a rimanere, in questa fase, apparenti differenze tra gli operatori domestici e quelli comunitari.

Ai sensi dell'articolo 33 bis del Documento, le imprese potranno consegnare la documentazione precontrattuale sia in formato cartaceo sia (in caso di consenso del proponente) in formato elettronico. In quest'ultimo caso, l'invio della documentazione potrà avvenire per posta elettronica mediante l'indicazione del punto esatto del sito internet dell'impresa dove tali documenti potranno essere reperiti con l'obbligo di mantenere tale documentazione accessibile sul proprio sito per tutto il periodo di tempo in cui ragionevolmente il contraente possa avere necessità di consultarla e comunque fino alla scadenza del termine di prescrizione di due anni dal verificarsi l'evento su cui il diritto dell'assicurato si fonda.

Si tratta certamente di un onere non poco gravoso che tuttavia non dovrebbe trovare applicazione nei confronti delle imprese comunitarie, tenuto conto che l'attuale articolo 3, comma 2 del Regolamento (che il Documento non modifica), prevede che le imprese comunitarie non siano soggette a obblighi di pubblicazione della documentazione sul proprio sito internet.

*Chiara Cimarelli, legal director Dla Piper,
David Marino, partner Dla Piper*



Assita® S.p.A.

35 YEARS
THE SPECIALIST IN PROFESSIONAL INSURANCE

"Tutti i più grandi pensieri sono concepiti mentre si cammina"
(Nietzsche)

Assita® in cammino
da **35** anni

RUI A000012675

PRODOTTI

La black box che interagisce con il guidatore

Generali Italia presenta la scatola nera "Sei in auto con stile" che riconosce e segnala i comportamenti pericolosi al volante



Un'assicurazione auto che interagisce direttamente con il guidatore grazie al *real time coaching*, attraverso cui il conducente è avvisato tramite un segnale luminoso sullo stile di guida e aiutato a riconoscere le situazioni rischiose. **Generali Italia** lancia la black box *Sei in auto con stile* che tramite un led multicolore, si interfaccia con il guidatore

informandolo su come sta guidando: temerario, equilibrato o evoluto. Nel dettaglio, in caso di forti accelerazioni o di brusche frenate il led si illumina di viola per quattro secondi durante la guida. L'utente potrà così visualizzare quotidianamente il livello del proprio stile di guida attraverso grafici e contatori direttamente da pc sul proprio profilo clienti, nel sito *generali.it*, e da tablet o smartphone, attraverso una nuova app.

Secondo la compagnia, attraverso il dispositivo si riduce la probabilità d'incidente, e aumenta quindi la sicurezza propria e dei trasportati, oltre a ottenere, a scadenza, il massimo risparmio sulla garanzia Rca. Nelle intenzioni, il cliente ha così l'opportunità di migliorare progressivamente il proprio comportamento alla guida, minimizzando accelerazioni e frenate improvvise, e con piccoli accorgimenti quotidiani ottenere un maggior vantaggio al rinnovo.

Con la black box, Generali Italia fornisce, inoltre, una formula di assistenza stradale completa (soccorso stradale 24 ore su 24, auto sostitutiva sul luogo del guasto, recupero del veicolo). In caso di furto il dispositivo consente di geolocalizzare la vettura, grazie alla tecnologia gps, e di bloccare l'avviamento del motore limitandone la mobilità. Infine, un allarme automatico avverte il cliente e la centrale operativa in caso di sollevamento dell'auto così da attivare immediatamente le operazioni di localizzazione e recupero del veicolo.

Renato Agalliu

RICERCHE

Prestiti, cresce la richiesta delle famiglie

Secondo il barometro Crif è in aumento anche l'importo medio delle domande di credito

La richiesta dei prestiti da parte delle famiglie italiane si è rivelata vivace nel primo semestre dell'anno. Nel mese di giugno, appena concluso, la domanda (nell'aggregato di prestiti personali e prestiti finalizzati) ha fatto registrare un'ulteriore accelerata, con un incoraggiante +6,5% rispetto allo stesso mese del 2015. Questa performance porta la domanda complessiva di prestiti nel primo semestre 2016 a far segnare un +8,4% rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente. Un quadro fotografato da Eurisc, il sistema di informazioni creditizie di Crif. Entrando maggiormente nel dettaglio, nei primi sei mesi dell'anno in corso le richieste di prestiti finalizzati all'acquisto di beni e servizi (quali autoveicoli e motocicli, arredo, elettronica ed elettrodomestici, viaggi, spese mediche, palestre, ecc.) hanno fatto segnare una crescita del +13,1% rispetto al corrispondente periodo del 2015. Relativamente ai prestiti personali, che per la loro specificità prevedono mediamente importi più elevati e durate più lunghe, la domanda ha invece fatto registrare un +3,1%, grazie all'accelerata nel secondo trimestre (+6,5%).



Quanto è l'importo medio?

L'ultima rilevazione del Barometro Crif evidenzia come per i prestiti finalizzati, sostenuti in particolare dalla positiva dinamica del settore automotive, l'importo medio richiesto nei primi sei mesi del 2016 sia risultato pari a 5.533 euro (+8,4% rispetto allo stesso periodo del 2015), mentre per i prestiti personali il valore si sia assestato a 12.452 euro (+6,5%). Il fatto che l'importo medio richiesto risulti in crescita per entrambe le forme tecniche dopo la lunga fase caratterizzata da un atteggiamento cauto da parte dei consumatori (attenti a scegliere soluzioni che pesassero il meno possibile sul reddito familiare), rappresenta un segnale, si rimarca nella ricerca, "indubbiamente confortante e certifica la crescente fiducia delle famiglie italiane verso il futuro". Relativamente alla distribuzione della domanda per fasce di importo, nei primi sei mesi del 2016 la classe prevalente è risultata essere quella inferiore ai 5.000 euro. In relazione all'età dei richiedenti, infine, la rilevazione evidenzia come nel periodo gennaio-giugno 2016 sia stata la fascia compresa tra i 45 e i 54 anni a essere risultata quella prevalente, con una quota pari al 25,5% del totale.

R.A.



Insurance Review

Strategie
e innovazione per
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancetrade.it/abbonamenti
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

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