

PRIMO PIANO

Itas, volano gli stracci

L'ex presidente di Itas, Giovanni Di Benedetto, è andato all'attacco degli attuali vertici della mutua trentina. In una lettera inviata ai delegati di Itas in vista delle elezioni del nuovo cda e riportata dal quotidiano L'Adige, Di Benedetto lamenta il proprio "isolamento personale", giunto "dopo anni di unanimi consensi, a ogni livello". L'ex presidente si sente "tradito" da "chi, coltivato per operare al mio fianco in un gioco di squadra, assunto a ruoli apicali ha, invece, girato le spalle rinnegando quelle stesse deliberazioni votate e approvate all'unanimità". Gli attacchi sono rivolti in particolare a Giuseppe Consoli, vicepresidente vicario, e, secondo L'Adige, a Fabrizio Lorenz, attuale presidente della mutua, il quale tuttavia non viene mai citato esplicitamente. Di Benedetto si chiede se siano questi "gli uomini di sicuro affidamento in questo momento?".

Ieri il gruppo Itas ha diffuso un comunicato ufficiale in cui si afferma che "a seguito delle notizie apparse" la mutua "ha deciso la convocazione in settimana di un consiglio di amministrazione straordinario al fine di intraprendere le opportune iniziative a difesa della società e dei suoi vertici a fronte delle ingiuriose affermazioni mosse da Giovanni Di Benedetto". Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

INNOVAZIONE

Welion, l'evoluzione per il welfare

Generali ha presentato i progetti avviati dalle start up selezionate per il proprio incubatore, una via che salta le tappe dello sviluppo interno acquisendo il know how di progetti tecnologici sviluppati da altre intelligenze

Generali Welion ha presentato lo stato di avanzamento delle start up incubate all'interno dell'Innovation Park, inaugurato dalla compagnia lo scorso autunno. Quattro progetti, tra i 600 candidati, che sono seguiti passo passo nell'ambito del programma Generali Health and Welfare Accelerator in collaborazione con H-Farm, dallo sviluppo tecnologico fino ai modelli di business. I progetti entreranno poi in dotazione di Generali, intenzionata a rendere più vasto e innovativo il servizio al cliente nell'ambito del welfare. Generali Welion, pienamente operativa da gennaio di quest'anno sotto la guida dell'ad **Andrea Mencattini**, è nata con l'obiettivo di sviluppare un settore in piena crescita come quello del welfare, che Generali interpreta come un pacchetto integrato di soluzioni per la salute rivolte sia ai privati che alle aziende, sull'onda dei benefici fiscali previsti dalla legge di stabilità del 2016.

Lo stato di avanzamento dei progetti innovativi è stato illustrato ieri in una conferenza stampa nella sede di Mogliano Veneto. "Il settore della salute è quello che attualmente ha il maggiore tasso di innovazione – ha detto Andrea Mencattini presentando le nuove realtà – per questo Welion individua come aree di attività sia la fornitura di servizi di cura che l'attività di prevenzione. Nel primo ambito, l'obiettivo è mettere a disposizione percorsi di cura in strutture qualificate e con tempistiche ridotte, nel secondo fornire strumenti e supporto per agevolare la prevenzione di patologie".

TECNOLOGIA APPLICATA A PREVENZIONE E CURA

Un sistema poco invasivo per la composizione delle fratture è proposto dall'italiana **Holey**, che innova progettazione e processo produttivo di gessi funzionali e tutori ortopedici. Il sistema unisce i risultati di una scansione in 3D dell'arto fratturato ai dati relativi all'infortunio inseriti dal medico per produrre, tramite stampante 3D, un tutore in materiale plastico ipoallergenico, traspirante e leggero.

(Continua a pag.2)



Andrea Mencattini, ad di Generali Welion



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(Continua da pag.1)

In ambito di prevenzione le altre start up. **StayActive**, anch'essa nata in Italia, fornisce un "coach posturale", cioè un device di piccole dimensioni che identifica la postura di chi lo indossa e tramite una leggera vibrazione è in grado di avvisare l'utilizzatore della necessità di correggerla. Il sistema, che ha ottenuto la garanzia dell'Istituto Scientifico Italiano Colonna Vertebrale, viene calibrato sulle esigenze della persona attraverso una app dedicata.

La portoghese **Knok** propone il "medico a portata di app", versione italiana di un servizio che consente di contattare in modalità georeferenziata un professionista sanitario iscritto al circuito di Knok per il proprio specifico problema. Ancora in tema di prevenzione, i test clinici in mobilità sono la proposta dell'americana **Milo**: il sistema prevede la dotazione di uno smart meter nel quale inserire le strisce reattive messe in contatto con i microfluidi umani, con i risultati che sono poi inviati a un'app installata nello smartphone. Il sistema permette di effettuare oltre 100 tipi di esami, ma la ricerca della start up si sta indirizzando verso quelli maggiormente utili nel sistema sanitario italiano.



L'Innovation Park di Generali Italia

L'I.A. che legge e risponde

Parallelamente ai progetti in ambito welfare, Generali sta sviluppando soluzioni di intelligenza artificiale anche in ambito operation, con l'obiettivo di arrivare a svolgere automaticamente oltre un milione di attività. Ne ha parlato **David Cis**, chief operating officer di Generali Italia, illustrando il sistema di *advance assistance* per il supporto agli agenti e la *chatbot* dedicata alle richieste più semplici che arrivano dai clienti. In entrambi i casi, si attiva un sistema capace di interpretare il testo libero e collegare ad esso la risposta corretta e immediata. Tra i progetti testati, anche un sistema di lettura automatica di posta elettronica e cartacea utile a smistare la corrispondenza ai destinatari specifici, riducendo il volume di attività.

Maria Moro

Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione
ANAPA
Rete ImpresAgenzia

ENTRA IN ANAPA!

INSIEME POSSIAMO VOLARE LONTANO!

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

CLICCA QUI RINNOVARE

Così si semplificano i contratti

L'Ivass ha esposto in una comunicazione le linee guida sulla semplificazione dell'informativa pre-contrattuale delle polizze, fornendo suggerimenti precisi sulle modalità di stesura, dalla struttura all'uso della grafica, fino al formato

In attesa che il documento di consultazione n. 3/2017 emanato da Ivass sulla semplificazione dell'informativa pre-contrattuale delle polizze di assicurazione danni sia trasposto in un regolamento¹, il 14 marzo scorso l'autorità di vigilanza assicurativa ha pubblicato una lettera al mercato (la Lettera) riguardante la semplificazione dei contratti assicurativi, indirizzata alle imprese di assicurazione con sede legale in Italia e alle rappresentanze generali per l'Italia delle imprese di assicurazione con sede legale in uno Stato terzo.

Mentre la finalità del documento di consultazione sopra richiamato è quella di riflettere, nel nostro ordinamento, il contenuto dell'articolo 20 della Direttiva 2016/97 sulla distribuzione assicurativa (Idd) e pertanto prevedere la sostituzione dell'attuale fascicolo informativo con un "documento informativo pre-contrattuale" e con un eventuale "documento informativo pre-contrattuale aggiuntivo"², con la Lettera, l'Ivass ha invece voluto richiamare l'attenzione degli operatori sulla semplificazione del linguaggio assicurativo, con la finalità di consentire ai consumatori una più agevole e univoca lettura delle relative clausole.

Allargare lo standard oltre le polizze casa

La Lettera nasce infatti da un'iniziativa dell'Ivass e dell'autorità garante della concorrenza e del mercato (Agcm) lanciata nell'ottobre del 2016, da cui è nato un tavolo tecnico Ania / associazioni dei consumatori / associazione degli intermediari, che, sotto il coordinamento dell'Ania, ha prodotto alcune linee guida, allegata alla Lettera (le Linee Guida), delle quali l'autorità di vigilanza assicurativa richiede l'adesione e la progressiva attuazione.

Nello specifico, le Linee Guida prevedono che lo standard di semplificazione proposto (ancorchè pensato originariamente per le polizze sulla casa) sia potenzialmente adattabile a qualsiasi tipo di contratto, apparentemente senza alcuna distinzione tra i contratti di assicurazione danni e quelli vita.

Come rendere chiaro il documento

I temi toccati dalle Linee Guida sono articolati in due sezioni, l'una dedicata ai profili generali e l'altra invece a quelli strutturali.



Rientrano tra i profili generali:

1. Superamento della differenza tra le *Condizioni Generali* e quelle *Speciali* di contratto: le Linee Guida auspicano che il contratto di assicurazione sia articolato in più sezioni e, ove necessario, in capitoli, ma che venga meno la distinzione tra le condizioni generali e speciali di polizza.

2. *Formato*: l'utilizzo del formato cartaceo e/o elettronico del contratto è ritenuto totalmente irrilevante. L'uso del formato elettronico, tuttavia, non deve prevedere l'impiego eccessivo di strumenti, quali pop-up e riquadri, che non agevolino la comprensibilità e lettura del testo.

3. *Evidenza grafica*: le Linee Guida raccomandano l'utilizzo di una particolare evidenza grafica per le clausole contrattuali che prevedono, in particolare, decadenze, nullità, limitazioni delle garanzie ovvero oneri a carico del contraente/assicurato, ovvero ancora, più in generale, clausole definibili come onerose o vessatorie, ai sensi rispettivamente, degli articoli 1341 del codice civile e 33 del codice del consumo. Trattasi, in questo caso, di una precisazione del contenuto delle corrispondenti previsioni degli schemi di nota informativa contenuti nel Regolamento Ivass n.35/2010, in materia di obblighi informativi e pubblicitari dei prodotti assicurativi.

(Continua a pag.4)

1 La pubblica consultazione del documento sopra richiamato si è chiusa il 5 ottobre 2017, per effetto della proroga accordata da Ivass. La pubblica consultazione si sarebbe altrimenti chiusa il 30 settembre 2017.

2 Si ricorda che il documento informativo pre-contrattuale (c.d. "Dip") corrisponde, quanto ai contenuti, all'Ipid ("Insurance product Information Document") previsto dall'Idd, mentre il documento informativo precontrattuale aggiuntivo (c.d. "Dip aggiuntivo") raccoglie le informazioni aggiuntive, eccedenti quelle previste dal Dip, qualora ve ne sia necessità in relazione alla complessità del prodotto assicurativo.

(Continua da pag.3)

4. **Semplificazione terminologica** e corrispondenza tra rubrica e contenuto dell'articolo: le Linee Guida ribadiscono il principio, già in parte espresso nel predetto regolamento n.35/2010, per il quale è auspicabile l'impiego di termini facilmente comprensibili e la corrispondenza tra la rubrica e il contenuto del relativo articolo.

5. **Riquadri esplicativi e variazioni contrattuali**: ai riquadri esplicativi le Linee Guida affidano il ruolo di note, non aventi valore contrattuale, contenenti in forma colloquiale la spiegazione delle previsioni di minore comprensibilità (si pensi al funzionamento delle franchigie, ad esempio). Le Linee Guida sconsigliano poi l'uso delle appendici per le eventuali variazioni al contratto, ad esse preferendo la scheda di polizza, il cui contenuto è indicato nella successiva sezione relativa ai profili strutturali.

Si chiede una struttura intellegibile

Quanto ai profili strutturali, le Linee Guida prevedono una serie di indicazioni riguardanti la presentazione del contratto che, tra le altre cose, passano per una chiara indicazione del nome contrattuale del prodotto (che non ne dovrebbe contraddire le relative caratteristiche), una sintetica copertina del prodotto (alla quale tuttavia si dovrebbe accompagnare un'alquanto inedita pagina di presentazione, il cui uso rimarrebbe comunque facoltativo), un chiaro indice e un glossario (da mettere in apertura del contratto ovvero come apposito allegato). Sulla numerazione delle pagine, le Linee Guida non aggiungono nulla a quanto già previsto dal Regolamento Ivass n. 35/2010, salvo quanto alla scheda di polizza, per la quale si dovrebbe prevedere autonoma numerazione.

In aggiunta a quanto sopra, le Linee Guida prevedono l'articolazione del contenuto contrattuale in più sezioni, oltre che in una scheda di polizza, contenenti in particolare:

1. quanto a una prima sezione, le disposizioni circa la fase genetica, funzionale e conclusiva del rapporto contrattuale, che dovrebbe includere, tra le altre, le clausole relative alle dichiarazioni pre-contrattuali, la decorrenza e la sospensione delle coperture, il pagamento del premio, il foro competente, etc. Non è chiaro se questa sezione, qualora si limitasse a riprodurre disposizioni di legge, quali quelle del codice civile, possa essere sostituita da un allegato;

2. l'oggetto del contratto, da intendersi quale indicazione delle coperture prestate, in particolare quanto alla territorialità, alle esclusioni, franchigie, scoperti, etc., dovrebbe rappresentare una sezione apposita del contratto, la quale dovrebbe articolarsi in capitoli, per ciascuna garanzia prestata. Anche in questo caso, le Linee Guida raccomandano una descrizione dell'oggetto in forma chiara e trasparente;

3. un'apposita sezione dovrebbe poi riguardare il sinistro. In



particolare, le Linee Guida richiedono che le modalità di stima e liquidazione del danno siano indicate in modo chiaro e che si possa far ricorso a due modalità alternative, i.e. (I) utilizzare un'unica sezione nella quale indicare le norme relative a tutte le coperture; ovvero (II) creare più sottosezioni, relative a ciascuna copertura.

Sulla scheda di polizza (che la prassi conosce come *frontespizio*), le Linee Guida prevedono che contenga, tra l'altro, i dati del contraente, dell'assicurato e del beneficiario nonché l'indicazione delle coperture base e opzionali offerte dalla polizza. In questa parte, potrà essere precisato se la copertura viene prestata in coassicurazione.

La revisione dei contratti in commercio

Come anticipato, Ivass attende che le Linee Guida siano attuate per il tramite di una revisione ovvero, per i contratti di nuova commercializzazione, attraverso la redazione delle condizioni contrattuali, rispettivamente entro il 2019 per i contratti in commercio ed entro il 1° gennaio 2019 per i contratti non ancora in commercio. Per i contratti in commercio, la revisione della documentazione contrattuale dovrà essere comunicata a Ivass tramite un apposito indirizzo e-mail a partire dal 1° gennaio 2019 e successivamente ogni tre mesi. I prodotti revisionati dovranno indicare in copertina che la loro revisione è avvenuta in base alle Linee Guida.

Rispetto a quanto sopra, c'è da chiedersi come interpretare il silenzio della Lettera rispetto alla documentazione contrattuale prodotta dalle imprese comunitarie operanti in Italia in regime di stabilimento o di libera prestazione di servizi, per le quali sarà gioco forza adeguarsi alle Linee Guida, allo scopo, tra l'altro, di evitare contenziosi circa la chiarezza e la trasparenza delle condizioni contrattuali offerte.

Chiara Cimarelli,
legal director Dla Piper

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

Supplemento al 4 aprile di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577