



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# ***POLIZZE E CONSUMATORI: ASPETTI CONTRATTUALI***

*Milano 24 maggio 2017*



## C'ERA UNA VOLTA

.... l'idea  
dell'"*ETAT  
PROVIDENCE*"  
*L'assicurazione  
privata rimane  
sullo sfondo  
(diritto  
"secondo")*





## LA CRISI DEL WELFARE STATE

dal secondo dopoguerra si assiste ad una **espansione del welfare state** e più in generale delle **tutele della persona**, quasi in reazione agli avvilitamenti del morali conflitto;

dal benessere *“a tout prix”* ad ideali di protezione che producono **elevatissimi costi e deficit di bilancio**;

***l’“Utopia delle promesse”***, nei nuovi scenari economici (in crisi), demografici, sociali.  
**Dalla “crisi del welfare state” alla necessità di un suo ripensamento.**



## L'IDEA DI UN "NUOVO CONTRATTO SOCIALE"

Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

### IL BILANCIAMENTO SOLIDALE DEGLI INTERESSI COME PRINCIPIO CHE INCIDE TRASVERSALMENTE IL NOSTRO ORDINAMENTO

Rivalutazione della portata "corrispettiva" dell'art. 2 Cost.

#### Art. 2

•La Repubblica **riconosce e garantisce** i diritti inviolabili dell'uomo, sia come singolo sia nelle formazioni sociali ove si svolge la sua personalità, e **richiede l'adempimento dei doveri inderogabili di solidarietà politica, economica e sociale.**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

LA MODERNA **SOCIETÀ DEL RISCHIO** E IL  
RUOLO DELL'ASSICURAZIONE:

MUTUALITA' COME ESPRESSIONE DI UN

**PATTO "SOCIALE" PRIVATO**

**LA FUNZIONE SOCIALE DELL'ASSICURAZIONE  
IN GENERALE**



**NUOVA CURVA DEMOGRAFICA: TRA  
OPPORTUNITA' E RISCHIO.....**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE



**Le polizze della persona  
e la vocazione “previdenziale”/assistenziale del  
ramo danni e dell’assicurazione in genere**

## Assicurazione = Previdenza

### PATRIMONIO:

- Perdita di impiego
- RC Famiglia
- Garanzia furto e incendio beni
- RCA

### PERSONA:

- Infortuni
- Malattia
- LTC
- Dread Disease



### INVESTIMENTO:

- Assicurazione
- Unit Linked

### RISPARMIO:

- Assicurazione
- Caso vita e morte



## WELFARE MIX e ASSICURAZIONE



### TRA PREVENZIONE E PREVIDENZA: UN SOTTILE CONFINE TERMINOLOGICO E SOSTANZIALE.

**Prevenire** il rischio  
(neutralizzandolo o  
mitigandone le  
conseguenze)

**Prevedere** il bisogno  
(non si tratta di rischi  
ma di bisogni  
sostanzialmente sicuri,  
anche se incerti nel  
tempo)



**L'INSOSPETTIBILE (?) VOCAZIONE SOCIALE E  
LATAMENTE PREVIDENZIALE  
DELL'ASSICURAZIONE (IN SENSO GENERALE).**

**LA MODERNA SOCIETA' DEL RISCHIO E LE ESIGENZE DI  
TUTELA:**

**RISCHIO DI DANNO E RISCHIO DI RESPONSABILITA'**

**I SISTEMI OBBLIGATORIAMENTE ASSICURATI (rc auto e  
sanitaria)**

**a presidio di interessi individuali e collettivi.**

**LA LEGGE GELLI ED IL DIRITTO DEI SISTEMA  
DI RESPONSABILITA' OBBLIGATORIAMENTE  
ASSICURATI**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE



***MA PERCHE' PARLARE DI RISARCIMENTO  
DEL DANNO ALLA PERSONA (E DI  
CONTRATTI DI RC OBBLIGATORIA)  
IN UN CONVEGNO SULL'ASSICURAZIONE  
VITA????***



.....Perché uno dei temi del momento è la  
**“presa in carico del danneggiato”**

*nell’ottica di un risarcimento che sia davvero riparatorio, in caso di  
macro lesioni.....*

*Dalla lump sum **al risarcimento in forma di  
rendita** (l’orientamento della prima sezione  
civile del Tribunale di Milano – Martina  
Flamini)*



## Art. 2057 c.c.

Quando il danno alle persone ha carattere permanente la liquidazione può essere fatta dal giudice, tenuto conto delle condizioni delle parti e della natura del danno, sotto forma di una rendita vitalizia. In tal caso il giudice dispone le opportune cautele.



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

**ALLO STUDIO IL POSSIBILE “CONTRIBUTO”  
DEL RAMO VITA ALLA COSTRUZIONE DI UN  
SISTEMA DI RISARCIMENTO  
COMMISURATO ALLE ESIGENZE DEL  
(GRAVE) DANNEGGIATO NEL TEMPO DI  
VITA RESIDUO.**

***Quota di premio Rc auto....??***



## ... non ci sono i soldi ... (e questi 52 miliardi di euro?)

Spese varie:

- **Maghi e cartomanti:** 6,5 miliardi di euro (13 milioni di utenti), dato 2013, Fonte: CODACONS
- **Costi per telefonia:** 607 euro l'anno a testa per uso personale (stima 607 euro x 40 milioni di italiani = 24,2 miliardi di euro) , dato 2014, fonte: indagine Facile.it;
- **Tatuaggi:** circa 7 milioni di italiani nel 2015 (ISS – Istituto superiore sanità. Costo medio di un piccolo tatuaggio dai 50 ai 200 euro. Valore stimato: 7 milioni x 125 euro = 875 milioni di euro (ma la stima è fortemente al ribasso. Più credibile dire 1 miliardo)
- **Droghe:** circa 14 miliardi, fonte ISTAT per il 2013
- **Prostituzione:** circa 4 miliardi, fonte ISTAT per il 2013
- **Cibo per cani e gatti:** circa 2 miliardi di euro, fonte: Assalco Zoomark, anno 2015





**NECESSITA' di un nuovo**  
**APPROCCIO CULTURALE**  
*(e metodologico)*

Convincere

*Per vincere il pregiudizio...*



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# LA “NUOVA” ASSICURAZIONE

*Segni di un passaggio epocale non  
adeguatamente apprezzato*

**NOBLESSE OBLIGE!**



## Il “vecchio” art. 3

### Finalità della vigilanza

*La vigilanza ha per scopo la sana e prudente gestione delle imprese di assicurazione e di riassicurazione e la trasparenza e la correttezza dei comportamenti delle imprese, degli intermediari e degli altri operatori del settore assicurativo, avendo riguardo alla stabilità, all'efficienza, alla competitività ed al buon funzionamento del sistema assicurativo, alla tutela degli assicurati e degli altri aventi diritto a prestazioni assicurative, all'informazione ed alla protezione dei consumatori.*



## Il “nuovo” art. 3

### Finalità della vigilanza

**1. Scopo principale della vigilanza è l'adeguata protezione degli assicurati e degli aventi diritto alle prestazioni assicurative.** A tal fine l'IVASS persegue la sana e prudente gestione delle imprese di assicurazione e riassicurazione, nonché, unitamente alla Consob, ciascuna secondo le rispettive competenze, la loro trasparenza e correttezza nei confronti della clientela. **Altro obiettivo della vigilanza, ma subordinato al precedente, è la Stabilità del sistema e dei mercati finanziari.**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# La “*Smart regulation*” secondo EIOPA

*EIOPA’s Strategy towards a comprehensive  
risk-based and preventive framework for  
conduct of business supervision*

*11.01.2016*



In data 18 gennaio 2016 EIOPA (*European Insurance and Occupational Pensions Authority*) ha pubblicato un documento sulla c.d. “*smart regulation*” in cui sono state esposte le principali linee guida che dovranno essere seguite per la vigilanza in ambito europeo.

I principali obiettivi sono quelli di garantire in tutto il mercato interno la **trasparenza**, la **semplicità**, l'**accessibilità** e la **correttezza** in favore dei **consumatori**.



Secondo EIOPA un elemento chiave del futuro orientamento di vigilanza proposto a livello europeo sarà costituito dalla c.d. “*Smart regulation*”, la quale – **abbandonando un approccio puramente legale** e focalizzandosi sul perseguimento dei risultati - si dovrà basare su un duplice approccio: *Risk-based/Preventive*

Il punto centrale del nuovo progetto di vigilanza europea sarà lo sviluppo di forti relazioni fra le imprese e le autorità di vigilanza, strettamente collegato alla creazione all’interno delle stesse imprese di una “***consumer-centric culture***”.



# Ciò che è giusto(!) e necessario: CAMBIARE PASSO

Vincere il pregiudizio, fare “cultura assicurativa” e prestare attenzione alle regole di costruzione e collocamento dei prodotti assicurativi:

- Nuova assicurazione
- Nuovi prodotti
- Nuovo” ruolo dell’intermediario



## LA PROTEZIONE DEL CLIENTE TRA

### A) TUTELE DI PRODOTTO

(nella strutturazione di un prodotto semplice, chiaro, utile ed efficace)

### B) TUTELE DI PROCESSO

(nella gestione del rapporto con l'utenza, prima della stipula e in corso di contratto)



## Il nuovo “moto” impresso dal CAP

### **Art. 166 CAP (Criteri di redazione)**

1. Il contratto e ogni altro documento consegnato dall'impresa al contraente va redatto **in modo chiaro ed esauriente**.
2. Le clausole che indicano decadenze, nullità o limitazione delle garanzie ovvero oneri a carico del contraente o dell'assicurato sono riportate mediante caratteri di particolare evidenza.



## TRASPARENZA E TUTELA DELL'ASSICURATO

Il riequilibrio delle asimmetrie negoziali.

Il trinomio di partenza: gli artt. 182, 183 e 185 c.a.p.

- pubblicità dei prodotti assicurativi
- regole di comportamento
- obblighi di informazione

**Regolamenti Isvap nn. 5, 34, 35.**

**Regolamento Ivass n. 8 (*semplificazioni*)**



# Semplificazione del linguaggio

## Art. 35. Codice del Consumo

### Forma e interpretazione

- 1. Nel caso di contratti di cui tutte le clausole o talune clausole siano proposte al consumatore per iscritto, tali clausole devono sempre essere redatte in modo chiaro e comprensibile.*
- 2. In caso di dubbio sul senso di una clausola, prevale l'interpretazione più favorevole al consumatore.*

***In termini più generali: l'art. 1370 c.c. e la regola dell'interpretazione contro l'estensore della clausola (nel dubbio).***



## Sentenza 18 gennaio 2016, n. 668

Inequivoca chiarezza che, e' bene ricordare, in tema di assicurazione e' imposta dal secolare obbligo di uberrima bona fides gravante su ambo le parti; di cui costituivano espressione, gia' all'epoca della stipula del contratto, gli articoli **1175 e 1375 c.c.**; e che oggi e' imposta all'assicuratore sia dall'articolo 166 cod. ass., secondo cui "Il contratto (...) va redatto in modo chiaro ed esauriente", sia dagli articoli 5 e 31 Reg. Isvap 16.10.2006 n. 5, norme che per quanto detto non costituiscono altro che emersione normativa d'un precetto gia' immanente nell'ordinamento.

Se dunque i compilatori della polizza offerta alla (OMISSIS), ed unilateralmente predisposta, adottarono soluzioni lessicali incerte od ambigue, imputent sibi, **restando fermissimamente escluso che possano ricadere sull'assicurato le conseguenze della modestia letteraria o dell'insipienza scrittoria dell'assicuratore.**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

**Il nuovo “moto” che  
sarà impresso dalla IDD**



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### Rafforzamento della competenza professionale degli operatori del mercato assicurativo

Per tutti i **DISTRIBUTORI** e i “*dipendenti delle imprese di assicurazione e riassicurazione che svolgono attività di distribuzione assicurativa o riassicurativa*” si prevede il possesso di adeguate **cognizioni** e **capacità** per svolgere le proprie funzioni e ottemperare ai propri obblighi adeguatamente (**art. 10, c. 1**), nonché un livello di **formazione** e “*sviluppo professionale continuo al fine di mantenere un livello di rendimento adeguato che corrisponda al ruolo che svolgono e al pertinente mercato*” (**art. 10, c. 2**).



## **Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”**

### **Rafforzamento della competenza professionale degli operatori del mercato assicurativo**

Si prevede – per tutti i soggetti citati – un minimo di 15 ore di formazione o sviluppo professionale annuo “tenendo conto della natura dei prodotti venduti, del tipo di distributore, del ruolo e dell’attività svolta all’interno del distributore”.



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

# Rafforzamento della competenza professionale degli operatori del mercato assicurativo

Il **considerando 28** individua i dipendenti delle imprese che dovranno avere *“un elevato livello di professionalità e competenza”* tra i soggetti che *“partecipano ad attività svolte prima, durante e dopo la vendita di polizze”*.

Il **considerando 28** prevede un minimo di formazione anche per gli **intermediari a titolo accessorio**: *“dovrebbero essere tenuti a conoscere le condizioni contrattuali delle polizze che distribuiscono e, se del caso, le norme relative alla gestione di sinistri e reclami”*

Il **considerando 31** estende il possesso di conoscenze e competenze anche alla **attività di distribuzione**.



### Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

#### Rafforzamento della competenza professionale degli operatori del mercato assicurativo

Il **considerando 33** enfatizza l'importanza di conoscenze e competenze (“*adeguate in relazione ai prodotti offerti*”) in ordine alla consulenza o vendita di prodotti di **investimento assicurativi**. Motivo della particolare enfasi: “*l'acquisto di un prodotto di investimento assicurativo implica un rischio e gli investitori dovrebbero poter contare sulle informazioni e sulla qualità delle valutazioni fornite*”.

**Segnalato anche il fattore tempo: “è opportuno che i dipendenti dispongano di tempo e risorse adeguati per poter fornire ai clienti tutte le informazioni pertinenti sui prodotti offerti”.**



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### PRINCIPALI OBBLIGHI DI CONDOTTA – IN GENERALE

Tutti i **DISTRIBUTORI** devono agire “in modo **onesto, imparziale e professionale** per **servire al meglio gli interessi** dei loro clienti” (art. 17, c. 1)

Ogni **informazione** – anche di marketing – deve essere **imparziale, chiara e non fuorviante**. Le comunicazioni di marketing devono essere identificabili come tali.



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### PRINCIPALI OBBLIGHI DI CONDOTTA – IN GENERALE

Politica dei compensi a distributori e loro dipendenti: *i distributori di prodotti assicurativi non ricevano un compenso o non offrano un compenso ai loro dipendenti e non ne valutino le prestazioni in modo contrario al loro dovere di agire nel migliore interesse dei clienti. In particolare un distributore di prodotti assicurativi non adotta disposizioni in materia di compenso, **obiettivi di vendita** o d’altro tipo che potrebbero incentivare lui stesso o i suoi dipendenti a raccomandare ai clienti un particolare prodotto assicurativo, nel caso in cui tale distributore di prodotti assicurativi possa offrire un prodotto assicurativo differente che risponda meglio alle esigenze del cliente*



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### INFORMATIVA PRECONTRATTUALE

**Art. 18** - Sia gli INTERMEDIARI che le IMPRESE devono rendere noto ai clienti, tra l'altro, se forniscono “**consulenza sui prodotti assicurativi venduti**”. **Definizione** di “consulenza”: “fornitura di **raccomandazioni personalizzate** a un cliente, su sua richiesta o su iniziativa del distributore di prodotti assicurativi, in relazione a uno o più contratti di assicurazione”

L'INTERMEDIARIO deve anche rendere noto se “*rappresenta il cliente o se agisce per conto di un'impresa di assicurazione*”



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### INFORMATIVA PRECONTRATTUALE

#### Art. 19, lett. c) per INTERMEDIARI, che devono informare...

c) riguardo ai contratti proposti od oggetto di consulenza:

- i) se fornisce consulenze in base a un’analisi imparziale e personale;
- ii) se è tenuto, in virtù di un obbligo contrattuale, a esercitare l’attività di distribuzione assicurativa esclusivamente con una o più imprese di assicurazione, nel qual caso deve comunicare la denominazione di tali imprese; o
- iii) se non è vincolato ad alcun obbligo contrattuale di esercitare attività di distribuzione assicurativa esclusivamente con una o più imprese di assicurazione e non fornisce consulenze in base a un’analisi imparziale e personale, nel qual caso deve comunicare la denominazione delle imprese di assicurazione con le quali ha o potrebbe avere rapporti d’affari.



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

# INFORMATIVA PRECONTRATTUALE

### Art. 19, lett. d-e) per INTERMEDIARI – informativa sui compensi percepiti

- d) la natura del compenso ricevuto in relazione al contratto di assicurazione;
- e) se, in relazione al contratto di assicurazione, opera:
  - i) sulla base di un onorario, ossia il compenso corrisposto direttamente dal cliente;
  - ii) sulla base di una commissione di qualsiasi natura, ossia il compenso incluso nel premio assicurativo;
  - iii) sulla base di altri tipi di compensi, compreso un beneficio economico di qualsiasi tipo offerto o ricevuto in virtù del contratto di assicurazione; o
  - iv) sulla base di una combinazione tra qualsiasi tipo di compenso di cui ai punti i), ii) e iii)



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### INFORMATIVA PRECONTRATTUALE

#### Art. 19 per IMPRESE – informativa sui compensi percepiti dai dipendenti

Gli Stati membri garantiscono che, in tempo utile prima della stipula di un contratto di assicurazione, l'impresa di assicurazione informi il proprio cliente **in merito alla natura del compenso percepito dai propri dipendenti in relazione al contratto di assicurazione.**



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### CONSULENZA E VENDITA (CON E SENZA CONSULENZA)

**DISTRIBUTORI:** forniscono al cliente “**informazioni oggettive** sul prodotto assicurativo in una **forma comprensibile** al fine di consentirgli di prendere una decisione informata”

Dev’esservi coerenza tra contratto proposto e richieste ed esigenze assicurative del cliente

**DISTRIBUTORI CHE FANNO CONSULENZA:** forniscono una raccomandazione personalizzata e **motivata** (dev’essere spiegata la ragione di convenienza del prodotto raccomandato)



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### CONSULENZA E VENDITA (CON E SENZA CONSULENZA)

**INTERMEDIARIO CHE FA CONSULENZA FONDATA SU ANALISI PERSONALE ED IMPARZIALE:** deve esaminare un **numero sufficiente di contratti**, che gli consenta di formulare una raccomandazione personalizzata “*secondo criteri professionali*”.

**DISTRIBUTORI CON E SENZA CONSULENZA:** fornitura di informazioni **pertinenti** sul prodotto in una **forma comprensibile** al fine di consentirgli di prendere una **decisione informata**, tenendo conto della **complessità del prodotto** e del **tipo di cliente** – PER I **PRODOTTI NON VITA** è previsto il **documento informativo standardizzato** (documento separato e sintetico)

NB: documento IVASS in pubblica consultazione n. 10/2016 (modifiche al reg. 35)



## **Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”**

### **MODALITA' DELL'INFORMAZIONE**

Previsioni relative alla consegna dei documenti informativi in formato cartaceo (sistema principale) o non cartaceo.

Si tratta di disposizioni sostanzialmente in linea con le previsioni regolamentari italiane.

Novità: è prevista la possibilità di fornire l'informativa attraverso un sito internet (cfr. documento IVASS in pubblica consultazione n. 10/2016, modifiche al reg. 35)



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### VENDITE ABBINATE (ART. 24)

1. Se un prodotto assicurativo è proposto insieme a un prodotto o servizio accessorio diverso da un'assicurazione, come parte di un pacchetto o dello stesso accordo, il distributore di prodotti assicurativi informa il cliente dell'eventuale possibilità di acquistare separatamente i diversi componenti e, in caso affermativo, fornisce una descrizione adeguata dei diversi componenti dell'accordo o del pacchetto come pure i giustificativi separati dei costi e degli oneri di ciascun componente.

**(SEGUE)**



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### VENDITE ABBINATE (ART. 24)

2. Nelle circostanze di cui al paragrafo 1 e quando il rischio o la copertura assicurativa derivanti da tale accordo o pacchetto proposto a un cliente sono diversi da quelli associati ai componenti considerati separatamente, il distributore di prodotti assicurativi fornisce una descrizione adeguata dei diversi componenti dell'accordo o del pacchetto e del modo in cui la loro interazione modifica i rischi o la copertura assicurativa.

**(SEGUE)**



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### VENDITE ABBINATE (ART. 24)

3. Se un prodotto assicurativo è accessorio rispetto a un bene o servizio diverso da un'assicurazione, come parte di un pacchetto o dello stesso accordo, il distributore di prodotti assicurativi offre al cliente la possibilità di acquistare il bene o servizio separatamente. Il presente paragrafo non si applica se un prodotto assicurativo è accessorio rispetto a un servizio o attività di investimento quali definiti all'articolo 4, paragrafo 1, punto 2), della direttiva 2014/65/UE, a un contratto di credito quale definito all'articolo 4, punto 3), della direttiva 2014/17/UE del Parlamento europeo e del Consiglio (1) o a un conto di pagamento quale definito all'articolo 2, punto 3), della direttiva 2014/92/UE del Parlamento europeo e del Consiglio

**(SEGUE)**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### VENDITE ABBINATE (ART. 24)

Non è impedita “la distribuzione di prodotti assicurativi che offrono copertura per diversi tipi di rischio (**polizze assicurative multirischio**)”.



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### Governo e controllo del prodotto – P.O.G. (art. 25)

1. Le **imprese assicurative**, così come gli **intermediari che realizzano prodotti assicurativi** da offrire in vendita ai clienti, adottano, gestiscono e controllano un **processo di approvazione per ciascun prodotto assicurativo o per ogni modifica significativa di un prodotto assicurativo esistente**, prima che sia commercializzato o distribuito ai clienti.

Il processo di approvazione del prodotto dev'essere **proporzionato e adeguato alla natura del prodotto assicurativo**.

Il processo di approvazione del prodotto precisa per ciascun prodotto un mercato di riferimento individuato, garantisce che **tutti i rischi** specificamente attinenti a tale mercato di riferimento siano stati analizzati e che la strategia di distribuzione prevista sia coerente con il mercato di riferimento stesso, e adotta misure ragionevoli per assicurare che il prodotto assicurativo sia distribuito al mercato di riferimento individuato.



## Principali disposizioni di IDD di interesse “consumeristico”

### Governo e controllo del prodotto – P.O.G. (art. 25)

**L'impresa assicurativa** comprende e **riesamina regolarmente** i prodotti assicurativi che offre o commercializza, tenendo conto di qualsiasi evento che possa incidere significativamente sui rischi potenziali per il mercato di riferimento individuato, onde almeno valutare se il prodotto rimanga coerente con le esigenze del mercato di riferimento e se la prevista strategia distributiva continui a essere adeguata.

Le **imprese assicurative, così come gli intermediari che realizzano prodotti assicurativi**, mettono a disposizione dei distributori tutte le informazioni necessarie sul prodotto assicurativo e sul processo di approvazione del prodotto, compreso il suo mercato di riferimento individuato.

I **distributori di prodotti assicurativi che forniscono consulenza in merito a prodotti assicurativi non realizzati in proprio o che li propongono** adottano opportune disposizioni per ottenere le informazioni di cui al quinto comma e per comprendere le caratteristiche e il mercato di riferimento individuato di ciascun prodotto assicurativo.



## Regolamento UE n. 1286/2014 I PRIIPS:

A) i diversi PRIIP, ossia *“un investimento, compresi strumenti emessi da società veicolo [...] o società veicolo di cartolarizzazione [...], nel quale, indipendentemente dalla forma giuridica dell’investimento stesso, l’importo dovuto all’investitore al dettaglio è soggetto a fluttuazioni a causa dell’esposizione ai valori di riferimento o al rendimento di uno o più attivi che non siano direttamente acquistati dall’investitore al dettaglio”* (in questi termini l’art. 4 co.1 Reg. UE n. 1286/2014); nonché

**B) i prodotti di investimento assicurativo, integrati da ogni *“prodotto assicurativo che presenta una scadenza o un valore di riscatto e in cui tale scadenza o valore di riscatto è esposto in tutto o in parte, in modo diretto o indiretto, alle fluttuazioni del mercato”* (v. comma 2 dello stesso articolo).**



## **Regolamento UE n. 1286/2014 I PRIIPS:**

**I PRIIP sono soggetti ad obblighi aggiuntivi supplementari, da soddisfare tramite redazione del “documento contenente le informazioni chiave” (c.d KID, ossia Key Information Document), le cui “Forma e Contenuto” sono disciplinate dall’art. 6 del Regolamento.**

**Più in particolare l’art. 6 par. 2 stabilisce che “il documento contenente le informazioni chiave è un documento a sé stante, chiaramente separato dalla documentazione commerciale. Il documento non contiene rinvii alla documentazione commerciale. Esso può contenere rinvii ad altri documenti, compreso il prospetto ove applicabile e solo quando il rinvio riguarda informazioni che il presente regolamento prescrive di includere nel documento contenente le informazioni chiave”,**



**Ciò che NON è giusto(!) e  
pericoloso:**

**DALL'ABBANDONO di un  
"APPROCCIO PURAMENTE  
LEGALE" (*smart regulation*,  
EIOPA) AL RISCHIO DI DERIVE  
GIUSTIZIALISTE.**

**CRISI DEL CONTRATTO?**



# IL CONTESTO ORDINAMENTALE DI RIFERIMENTO.....

**TRA CRISI DELL'AUTONOMIA  
CONTRATTUALE E  
PERICOLO DI UNA DERIVA  
GIUSTIZIALISTA**



*DAL CONTRATTO COME  
MANUFATTO PATTIZIO AL  
CONTRATTO “**CHE VIVE**” E RISENTE  
DEL CONTESTO ORDINAMENTALE  
IN CUI SI CALA*

***Tramonta l'idea della sanctity of  
contract?***



*art. 1374 Codice Civile: L'integrazione del contratto.*

***Il contratto obbliga le parti non solo a quanto è nel medesimo espresso, ma anche a tutte le conseguenze che ne derivano secondo la legge, o, in mancanza, secondo gli usi e l'equità***

**TRA ETEROINTEGRAZIONE E  
ANSIA CREATIVA DELLA GIURISPRUDENZA**



## *art. 1374 Codice Civile: L'integrazione del contratto.*

**Il contratto obbliga le parti non solo a quanto è nel medesimo espresso, ma anche a tutte le conseguenze che ne derivano secondo la legge, o, in mancanza, secondo gli usi e l'equità**

**Il termine legge** *assume portata sempre più ampia sino a ricomprendere i principi aventi rilevanza costituzionale, quali la solidarietà, la proporzionalità, la ragionevolezza, FERMO RESTANDO IL RINVIO RESIDUALE ALL'EQUITA'*



# PESI, CONTRAPPESI, REDISTRIBUZIONE E SOLIDARIETA'

## Art. 2 Cost.

La Repubblica riconosce e garantisce **i diritti inviolabili dell'uomo**, sia come singolo sia nelle formazioni sociali ove si svolge la sua personalità, e richiede l'adempimento dei **doveri inderogabili di solidarietà politica, economica e sociale.**



# PESI, CONTRAPPESI, REDISTRIBUZIONE E SOLIDARIETA'

## Art. 41 Cost.

L'iniziativa economica privata è libera.

Non può svolgersi in contrasto con l'utilità sociale o in modo da recare danno **alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana.**



# IL RISCHIO DI INCERTEZZE DESTABILIZZANTI

## IL (BIVALENTE) SENSO DEL PRINCIPIO

*“Qui dit contractuel, dit juste”*

- L'autonomia contrattuale delle parti non potrebbe che garantire ai contraenti un risultato giusto?
- O piuttosto ciò che le parti hanno stabilito E' **NORMALMENTE (E PER LORO) GIUSTO ?** (pacta sunt servanda)



**L'ORDINAMENTO SEMBREREBBE NON  
CONTENTARSI CHE IL CONTRATTO REALIZZI  
UN SERIO ASSETTO DI INTERESSI TRA LE  
PARTI MA PRETENDE CHE SI TRATTI DI UN  
ASSETTO EQUO E CHE IL CONTRATTO TENDA  
AD UN  
*RISULTATO GIUSTO***



***VERSO L'ASSICURAZIONE GIUSTA????***



# IL RECENTE CASO DELLA CLAIMS MADE....

**CASSAZIONE CIVILE 6 maggio 2016  
n. 9140/2016**



# L'INTOLLERABILE INVADENZA NELLA SFERA DELL'AUTONOMIA CONTRATTUALE

**IL DIVERSO TEMA DELL'INTERPRETAZIONE DI BUONA  
FEDE,**

**DELL'INTEGRAZIONE DEL CONTRATTO,**

**DELL'ESECUZIONE DI MALA FEDE DEL CONTRATTO  
(ABUSO DEL DIRITTO)**

**DELLA RESPONSABILITA' NEL COLLOCAMENTO DEL  
PRODOTTO**



## I CONTRATTI SCRITTI SUL TAVOLO DELLE AUTORITA' GARANTI !!!

- Tra neoformalismo e *moral suasion* ....
- La tutela della parte debole e il ribaltamento della disciplina codicistica (1892 e ss c.c.) in materia di asimmetrie informative.....



# LA NUOVA LETTURA "SANZIONATORIA" DELL'ART. 183 CAP

## La nuova "campagna" di IVASS

Oggetto: ritardata liquidazione di talune prestazioni dovute a beneficiari di polizze vita (oltre il termine di trenta giorni contrattualmente previsto). Tali ritardi integrerebbero illeciti amministrativi meritevoli di sanzione, costituendo reiterata violazione dell'art. 183 del CAP .

Sanzione: **ordinanza di ingiunzione di pagamento di un importo unitario quale sanzione amministrativa pecuniaria ex art. 327 comma 4 del CAP** *"più violazioni della medesima disposizione di legge determinate da una pluralità di azioni od omissioni, la cui reiterazione è dipesa dalla disfunzione dei processi organizzativi per la liquidazione delle prestazioni vita"*.



# LA NUOVA LETTURA "SANZIONATORIA" DELL'ART. 183 CAP

**I grimaldello attraverso il quale Ivass sostiene la propria recente impostazione – estremamente pericoloso, in quanto potenziale foriero di una automatica conversione di ogni inadempimento contrattuale in sanzione – è costituito dalla generica previsione dell'art. 183 CAP e dal richiamo, in tal norma contenuto, **al rispetto di generici canoni comportamentali di condotta ispirati a diligenza, trasparenza e correttezza.****



# LA NUOVA LETTURA "SANZIONATORIA" DELL'ART. 183 CAP

Una tale impostazione mette in crisi il principio, sacro, **di tassatività e legalità**, che pur dovrebbe presidiare l'attività sanzionatoria di ogni Autorità indipendente od Istituto di Vigilanza: l'art. 183 è una norma che rimanda, per la specificazione di dettaglio delle singole e concrete condotte meritevoli di sanzione, ad una regolamentazione attuativa e secondaria.



# LA NUOVA LETTURA "SANZIONATORIA" DELL'ART. 183 CAP

Nell'impostazione di IVASS, in spregio alla regola della tassatività, il piano del rimedio civilistico si confonderebbe sempre con - e si sovrapporrebbe sistematicamente a - quello della censura sanzionabile, dando luogo ad un caleidoscopio sanzionatorio talmente vago da non essere neppure identificabile ex ante dai potenziali destinatari. **DOPPIO BINARIO SISTEMATICO....**



# LA NUOVA LETTURA "SANZIONATORIA" DELL'ART. 183 CAP

Il consolidamento di una "linea" sanzionatoria totalmente appoggiata alle generiche previsioni dell'art. 183 costituisce, per l'intero mercato, un rischio di non poco momento, potendo condurre ad un aggravamento dei relativi carichi ed alla consapevolezza, nell'utenza di poter disporre di uno strumento di **deterrenza da far valere in ogni lite contrattuale, accompagnando la richiesta di inadempimento alla sistematica minaccia di una sanzione. RISCHIO DI SISTEMA E DI RESPONSABILITA'!!**



## Entro quale termine deve liquidata la prestazione?

### Circolare ISVAP n. 63 del 5 dicembre 1986

*In caso di riscatto, non essendo indicata nelle condizioni generali di polizza la documentazione che l'assicurato deve presentare, le imprese la documentazione che l'assicurato deve presentare, le imprese dovranno provvedere con sollecitudine ad invitare l'interessato a presentare la documentazione necessaria, specificandola. Il pagamento della somma assicurata dovrà parimenti essere effettuato entro trenta giorni dalla ricezione della documentazione.*



# Segnali convergenti: quando giurisprudenza e vigilanza si incontrano (nella deriva giustizialista.....)

- sez. III Civ. sent. N. 17024/2015;
- LETTERA AL MERCATO del 17 novembre 2015.

## TEMA DELLE CLAUSOLE VESSATORIE NEI CONTRATTI “VITA”



## Cassazione Civile, Sezione III, 20 agosto 2015 n. 17024

*Sono vessatorie tipiche, e quindi nulle, ai sensi dell'art. 33, comma 2, lettera q, del d.lgs. 6 settembre 2005, n. 206, le seguenti clausole in quanto subordinano il pagamento dell'indennizzo ad adempimenti eccessivamente onerosi da parte del beneficiario:*



- a) sottoscrivere una domanda su apposito modulo predisposto dall'assicuratore, e per di più farlo presso l'agenzia di competenza;*
- b) produrre una relazione medica sulle cause della morte, scritta da un medico su un modulo predisposto dall'assicuratore;*
- c) produrre una dichiarazione del medico autore della relazione di cui sopra, nella quale questi attesti di avere "personalmente curato le risposte";*
- d) produrre, a semplice richiesta dell'assicuratore, le cartelle cliniche relative ai ricoveri subiti dall'assicurato;*
- e) produrre un atto notorio "riguardante lo stato successorio" dell'assicurato deceduto;*
- f) produrre l'originale della polizza.*



## Lettera al mercato del 17 novembre 2015

*Si richiama l'attenzione delle imprese sull'importanza di adottare le idonee iniziative volte a recepire le indicazioni della Corte nella redazione delle clausole dei nuovi contratti di assicurazione sulla vita e nella gestione delle richieste di indennizzo relative a contratti già stipulati che **dovessero contenere clausole analoghe a quelle** oggetto di censura.*



## DALLA CLAUSOLA GIUGULATORIA ALLE SINGOLE CLAUSOLE VESSATORIE

All'esito di tali censure, convergenti e drastiche, la sentenza esprime un giudizio lapidario: «**Tutte** queste previsioni, **ciascuna delle quali già di per se' gravosa, messe insieme** formano un **cocktail giugulatorio** ed opprimente per il beneficiario, e per di più senza alcun reale vantaggio per l'assicuratore, che non sia quello di frapporre formalistici ostacoli al pagamento dell'indennizzo».



## UNA CRITICA PIÙ GENERALE

LA SENTENZA IN QUESTIONE E' di PER SE' AMPIAMENTE CRITICABILE, in SVARIATI PASSAGGI.

ALCUNI TRADISCONO L'INSOSTENIBILITA' DI DETERMINATI ASSUNTI SU CUI QUELLA PRONUNCIA SI APPOGGIA.



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

LA QUESTIONE  
SOSTANZIALE:

DI VESSATORIETA' PUO'  
DAVVERO (SEMPRE)  
PARLARSI?



## Dalla vessatorietà (pretesa) di una clausola alla scorrettezza della pratica commerciale

Ulteriore questione, naturalmente, è poi quella relativa all'applicazione distorta e speculativa di una clausola (di per sé generica e lecita), al solo fine di ritardare il pagamento; in tal caso dovremmo parlare non tanto di genetica vessatorietà quanto di vero e proprio inadempimento, di cui l'impresa potrebbe esser chiamata a rispondere (civilisticamente) o, comunque, di pratica commerciale scorretta



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

IL CODICE DI  
AUTOREGOLAMENTAZIONE:  
ALLA RICERCA DI EQUILIBRIO  
E MISURA.



## *L'importanza del questionario preassuntivo nella Lettera al mercato 26 agosto (PPI)*

Le citate segnalazioni mettono in evidenza che spesso i profili di inassicurabilità del cliente o di non operatività delle garanzie, **che dovrebbero essere presi in esame al momento assuntivo**, vengono, invece, eccepiti solo al momento della fase liquidativa per rifiutare il pagamento della prestazione. Tali criticità appaiono connesse con il diffuso utilizzo di una “dichiarazione di buono stato di salute” prestampata da far firmare all'assicurato, **in luogo di un questionario sanitario che offra all'assicurato la possibilità di rendere risposte consapevoli e meditate sul proprio stato di salute.**



## ***Lettera al mercato 26 agosto (PPI)***

I contratti dovranno prevedere **una specifica intervista al cliente ai fini della rilevazione dello stato di salute**. E' in capo all'impresa **l'onere di verificare l'assicurabilità del rischio prima di concludere il contratto e riscuotere il premio**. In particolare, si ritiene necessaria la sostituzione della dichiarazione di buono stato di salute prestampata **con un questionario sanitario che consenta all'assicurato di rappresentare in maniera consapevole il suo stato di salute e di indicare eventuali malattie pregresse**, nonché l'adozione di specifici presidi per evitare che la compilazione del questionario avvenga in forma automatizzata da parte del distributore durante il processo di collocamento.

***Nb: lo sfavore per le polizze "connesse". La lettera del 3 aprile 2017***



# La nuova campagna di COVIP

## (a tutela della destinazione previdenziale dei PIP)

Nei casi di cui all'art. 11, comma 7  
del d.lgs. 5 dicembre 2005, n. 252..

La gestione delle anticipazioni,  
tra obblighi di istruttoria,  
obblighi di recupero  
documentale e sanzioni  
personali.....



## QUALI AZIONI:

**INCIDERE SUL CAMBIAMENTO**

**PROMUOVERE IL CAMBIO CULTURALE**

**MIGLIORARE I PRODOTTI, OTTIMIZZARE I PROCESSI E  
SEMPLIFICARE IL LINGUAGGIO.**

**DIFENDERE IL PRINCIPIO SOLIDALE, CHE PERMEA  
L'OPERAZIONE ASSICURATIVA: UN PRINCIPIO CHE  
L'ASSICURATO PUR POSTO AL CENTRO DEL SISTEMA,  
DEVE CONTRIBUIRE A SOSTENERE!!!**



# IL PERICOLO DI UN RIBALTAMENTO DI PROSPETTIVA.....

**LA TUTELA DEL MERCATO E DELL'IMPRESA A FRONTE DI RISCHI DI  
DERIVE INSIDIOSE:**

TRA LOGICA DI “SERVIZIO” E “RESPONSABILITA' OGGETTIVA DI  
POSIZIONE”

**ALLA RICERCA DI UNA GIUSTA MISURA.....**