



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

**INNOVARE, MANTENENDO LA  
SPECIFICITA' ASSICURATIVA:**

**UN PATRIMONIO DA NON  
PERDERE**



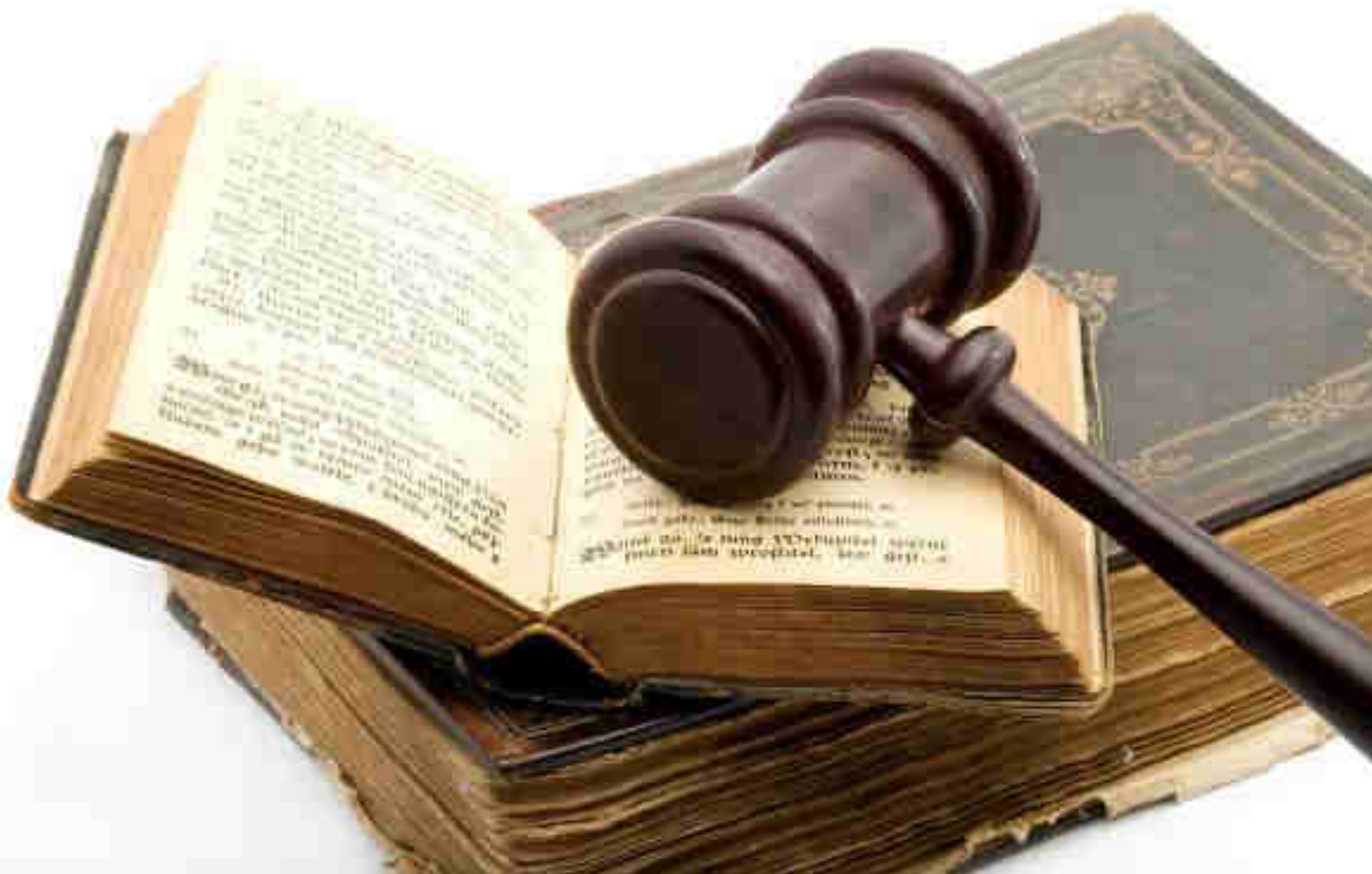
Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE



# L'assicurazione privata nel codice.....



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE



## Gli insegnamenti ...tralatizi L'assicurazione come contratto



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

## Dall'assicurazione come contratto all'assicurazione come fenomeno

Il Codice affrontava la materia con approccio **sostanzialmente individualistico** e ponendo sullo sfondo, in termini più o meno velati, la dimensione mutualistica e solidaristica di un fenomeno che invece, con lo scorrere del tempo, ha rivelato attitudini e funzionalità tali da **ricondere necessariamente il contratto di assicurazione - *unicum*** tra gli altri negozi tipici elaborati dal codice civile – all'interno di una più ampia

**”operazione assicurativa”**



## LA SOCIETA' DEL RISCHIO

Sullo sfondo una **trasformazione sociale (BECK)** :

- la produzione e la gestione dei rischi costituisca uno dei , se non il **tratto caratterizzante, delle società contemporanee.**
- **Il rischio ha una natura strutturale e diviene centrale in una società** che per effetto della modernizzazione e dei suoi processi economici e tecnologici **tende sempre più verso il futuro** cercando di prevedere le inevitabili casualità e governare l'incertezza che ne scaturisce.
- Rischi egoistici e rischi sociali

**il rischio è causa ed effetto dello sviluppo  
sociale ed individuale  
("chi non risica non rosica").**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

## LA VIRTUOSA ESIGENZA DI SOSTEGNO DEL RISCHIO (UTILE O NATURALE)



## C'ERA UNA VOLTA

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





Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

Tra  
Equilibrio  
E  
Sostenibilità



**L' “*Utopia delle promesse*”, nei nuovi  
scenari economici (in crisi),  
demografici, sociali.**

**Dalla “crisi del welfare state” alla  
necessità di un suo ripensamento.**



**SOSTEGNO AL RISCHIO E  
SOSTEGNO ALLO SVILUPPO**

***DAL RISCHIO “SOCIALE” AL RISCHIO ASSICURATO***

***SECURUM FACERE*  
e genesi della “societe assicurancielle”**

***IL DIRITTO DELLE ASSICURAZIONI*  
*ESCE DALLA PERIFERIA***



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**



**L'ANDAMENTO DELLA CURVA  
DEMOGRAFICA: TRA OPPORTUNITA' E  
RISCHIO.....**

## Il nuovo diritto dei sistemi di responsabilità obbligatoriamente assicurati

### VOCAZIONE SOCIALE DELLE ASSICURAZIONI OBBLIGATORIE DI RESPONSABILITA'

#### LO STRUMENTO DELL'ASSICURAZIONE DELLA RESPONSABILITÀ CIVILE NELLA SUA DUPLICE FUNZIONE PROTETTIVA.

- Protezione del **danneggiante** dal RISCHIO della sua esposizione patrimoniale;
- Protezione del **danneggiato** dal RISCHIO di insolvenza del danneggiante



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

Il peso delle prestazioni pubbliche in  
caso di illecito....trasferimento al privato

## ***Compensatio lucri..SSUU n. 12567 del 22 maggio 2018***

"dall'ammontare del danno subito da un neonato in fattispecie di colpa medica e consistente nelle spese da sostenere vita natural durante per l'assistenza personale, deve sottrarsi il valore capitalizzato dell'indennità di accompagnamento che la vittima abbia comunque ottenuto dall'INPS in conseguenza di quel fatto”.

## La messa in SICUREZZA del sistema assicurativo

E' con la progressiva consapevolezza di quanto rilevanti possano essere gli interessi implicati dal gioco assicurativo che la disciplina di settore è andata aggregando

*“momenti pubblicitistici e momenti privatistici”*

IL CODICE DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE E  
L'ASSICURAZIONE COME  
**IMPRESA**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# **IL CODICE DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE**

## **D. LGS 209/2005**

**Accesso e autorizzazione**  
**Regole di esercizio**  
**Solvibilità e bilancio**  
**Governance ed assetti**  
**proprietari**  
**Regole della distribuzione**  
**Vigilanza e sanzioni....**

**Contratti**  
**Artt.165/  
181**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

**DAL NON ABBASTANZA AL FIN  
TROPPO**

**COLLEZIONE DEL RISPARMIO E  
MISTIFICAZIONE FINANZIARIA.**

***DAL CONTRATTO ALLA FINANZA:  
ANDATA E RITORNO...***

***(DALLA CRISI DEI RENDIMENTI  
ALLA VERA PROTEZIONE DAL  
RISCHIO)***



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

**INNOVARE, MANTENENDO LA  
SPECIFICITA' ASSICURATIVA:**

**IL CONTRATTO E LO SCOPO DI  
PROTEZIONE: UN PATRIMONIO  
DA NON PERDERE**



# LA TRAIETTORIA DEL RISCHIO

## **CONCETTO POLISEMICO**

Il concetto di rischio viene associato, sia pur marcandone alcune differenze, a quello di pericolo e di pregiudizio.

L'esperienza del linguaggio comune, tuttavia, rivela una frequente distorsione nell'utilizzo della parola "rischio", sovente correlato ad eventi futuri ed incerti ma non necessariamente "pericolosi" né forieri di danno (così, ad esempio, talvolta si suol dire "ha pareggiato la partita all'ultimo secondo ed ha anche rischiato di vincerla"....).

**MA SOPRATTUTTO: RISCHIO QUALE MOMENTO DI  
ESPERIENZA ED OPPORTUNITA' DI CRESCITA**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# CULTURA DEL RISCHIO E MODIFICA DEGLI APPROCCI

***DALLA LOGICA  
INDENNITARIA A QUELLA  
EDUCATIVA/PREVENTIVA***



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE



**ESPERIENZA E CONOSCENZA DEI FATTORI  
DI RISCHIO:  
DALLA GESTIONE DEL RISCHIO ALLE  
OPPORTUNITA'**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE



# DALL'INVERSIONE DEL CICLO PRODUTTIVO ALL'ANTICIPAZIONE DELLA TUTELA

DALLA NEUTRALIZZAZIONE SOLIDALE  
ALLA PREVENZIONE SOLIDALE DEI RISCHI

**EDUCAZIONE, PREVENZIONE E  
PROTEZIONE**

**EDUCARE ALLA CONOSCENZA DEL  
RISCHIO, PER POTERLO INTERCETTARE,  
GESTIRE E QUINDI ASSICURARLO A  
CONDIZIONI PIU' SOSTENIBILI**

**LA PRIMA REGOLA DI TUTELA: MEGLIO  
EVITARE UN DANNO PIUTTOSTO CHE  
PAGARLO**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

## NUOVA CONCEZIONE DEL SERVIZIO ASSICURATIVO

**LEGGE GELLI E SICUREZZA DELLE  
CURE.....**

**LA SCATOLA NERA, COME STRUMENTO  
EDUCATIVO E DETERRENTE.....**

## NUOVA CONCEZIONE DEL SERVIZIO ASSICURATIVO

**L'importanza prospettica degli **abbinamenti**:**

- a) La copertura a protezione di altro bene/o servizio**
- b) i beni o i servizi strumentali alla miglior prestazione assicurativa ed alla educazione al rischio**



## VENDITE ABBINATE (ART. 24 IDD ART. 120 quinquies CAP )

1. Se un **prodotto assicurativo** (NDR: **principale**) 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)





## 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)**



## 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.

## Le prospettive della digital health insurance

IL NUOVO RUOLO DELL'ASSICURATORE, QUALE

**"lifestyle coach"** che indirizza abitudini e comportamenti verso stili di vita più sani e consapevoli.

**Un modello che non si limiterà alla sola gestione del rischio, ma avrà l'obiettivo di ridurlo a monte.**

**Supporto della tecnologia:** la *smart home* potrebbe contribuire a una diminuzione degli incidenti domestici del 43% e entro il 2040 grazie alle auto intelligenti ci potrebbe essere l'80% di riduzione di quelli automobilistici.  
(fonte ANIA)



## ESPERIENZE INTERESSANTI

Una compagnia americana di assicurazione già , regala ai propri assicurati un braccialetto **contapassi collegato al piano di assicurazione e all'app dedicata**: ogni giorno l'*app* presenta al cliente un **obiettivo personalizzato** al raggiungimento del quale gli viene accreditato **un dollaro**.

Alla fine del mese, l'impresa invia a chi ha raggiunto i traguardi prefissati un buono regalo da 20 dollari da spendere in *shopping online*.

Condivisione dei dati a fini educativi,  
conoscitivi, assuntivi e preventivi



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# **IL SUPERAMENTO DELLE ASIMMETRIE**

**DAL CODICE CIVILE (artt. 1892 e ss)  
ALL'IMPOSTAZIONE DEL CAP**

**VERSO UNA GESTIONE  
SIMMETRICA DEL RAPPORTO  
ASSICURATIVO**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# LA “NUOVA” ASSICURAZIONE E LA NUOVA CENTRALITA’ DEL RAPPORTO CONTRATTUALE

*Segni di un passaggio epocale forse non*  
*adeguatamente apprezzato*

NOBLESSE OBLIGE!



## 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.**



## **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)





Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# SERVIZIO, TEMPO, COMUNICAZIONE E CURA DELLA RELAZIONE

Dalla crisi alla  
opportunità!

Il tempo della comunicazione (IDD)  
(considerando 48)



**Legge 22 dicembre 2017 n. 219: Il tempo della  
comunicazione è tempo di cura...**



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

## **COMUNICAZIONE E CHIAREZZA DEL PRODOTTO – ESIGENZA DI REVISIONE DEI TESTI**

**L'interpretazione della corretta esigenza della  
clientela di riferimento e la costruzione di un  
prodotto che sia davvero funzionale allo scopo di  
protezione proprio dello strumento assicurativo  
POSTULA COMPRENSIBILITA' DEL TESTO**

***LETTERA AL MERCATO IVASS 14 marzo 2018 –  
semplificazione dei contratti assicurativi.***



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# Lettera al mercato di IVASS del 14 marzo 2018

“La gestione da parte dell’IVASS dei reclami degli assicurati ha messo in luce come un frequente motivo di insoddisfazione della clientela derivi dal fatto che le clausole contrattuali non sono sempre chiare ed univoche, soprattutto in tema di garanzie (ciò che è coperto dall’assicurazione) ed esclusioni (ciò che non è coperto). Sovrapposizioni e ridondanze ed un linguaggio non sempre comprensibile ostacolano la comprensione del prodotto da parte dell’assicurato e possono essere fonte di conflitto in caso di sinistro.

Segue...



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

## **LETTERA AL MERCATO IVASS 14 marzo 2018 semplificazione dei contratti assicurativi.**

***Questo Istituto, nell'apprezzare i risultati raggiunti dal Tavolo tecnico, ritiene importante che le società di assicurazione aderiscano alle predette linee guida e diano quanto prima progressiva attuazione alle stesse, procedendo alla redazione e revisione dei contratti secondo una tempistica che tenga conto di criteri di proporzionalità e significatività e consenta:***

***per i prodotti assicurativi di nuova commercializzazione, di applicare le linee guida al più tardi a partire dal 1 gennaio 2019;***

***per i principali prodotti in commercio, di completare la revisione secondo le linee guida nel corso del 2019.***



## ***LETTERA AL MERCATO IVASS 14 marzo 2018 semplificazione dei contratti assicurativi.***

***Estratto dal tavolo di lavoro ANIA (contratti semplici e chiari)***

**Nell'ambito delle attività previste dalla normativa IDD, con particolare riguardo alla Product Oversight Government-POG, che ricomprende anche la definizione del target market, il product testing e il monitoraggio dei prodotti, le imprese valuteranno se la soluzione in concreto adottata sia adeguata per raggiungere l'obiettivo di semplificazione e chiarezza.**

Inoltre, dovrebbero comunque essere toccati aspetti quali la possibile durata (annuale/poliennale/altro, a seconda della tipologia contrattuale), l'estensione territoriale della copertura e, ovviamente, il premio (clausola di regolazione, modalità di pagamento).

SI POTEVA CAPIRLO PRIMA?  
SI DOVEVA CAPIRLO PRIMA!

## 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.



## 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

**Verso la chiusura del cerchio....**

**La Insurance  
Distribution Directive  
(IDD- 2016/97)**





Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

# I PRINCIPI DI FONDO

## Il consumatore al centro

- PROMOZIONE DEL MERCATO CONCORRENZIALE E DELLA SUA FUNZIONE SOCIALE
- RECUPERO DELLA FIDUCIA E SUPERO DEL PREGIUDIZIO
- RAFFORZAMENTO DELLA TUTELA DEI CONSUMATORI E DEGLI AVENTI DIRITTO
- PRINCIPIO DELLA PARITA' "DELLE ARMI" : DALL'INTERMEDIARIO AL DISTRIBUTORE
- EDUCAZIONE ASSICURATIVA: DEI CONSUMATORI E, PRIMA ANCORA, DEI DISTRIBUTORI
- INFORMATIVA, TRASPARENZA E GESTIONE DEGLI INTERESSI IN CONFLITTO
- **NUOVE REGOLE IN TEMA DI POLITICA DEI COMPENSI**
- ADEGUATEZZA E CONSULENZA: CUORE DEL NUOVO CORSO
- FLESSIBILITA', PROPORZIONALITA' E NON ECCESSIVA ONEROSITA'
- NUOVE SANZIONI, DISSUASIVE, PERSONALI; EDUCATIVE



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

**La Insurance  
Distribution Directive  
(IDD- 2016/97)**

**LA DISCIPLINA DEL  
P.O.G.**

**(product oversight  
governance)**



# **IL P.O.G.= banco di prova della corretta applicazione di IDD**

**Una matrice insidiosa....**

***Nel Processo di approvazione del prodotto non  
potranno non considerarsi tutte le policy che  
integrano lo statuto di protezione del consumatore***



## **I FATTORI DI PREGIUDIZIO POTENZIALE:**

- **Costi e sostenibilità** dell'operazione assicurativa in funzione della capacità economica del cliente;
- Tematica, correlata alla precedente, della **disponibilità e capacità di ritenere in proprio una quota del rischio** (c.d. autoritenzione, nella sua funzione educativa e deterrente; vd. Franchigie et similia )
- **Buchi di copertura ed esclusioni**, in relazione al rischio tipico di determinati classi di clientela;
- **Eccesso di copertura**: specie nel comparto danni. Le prestazioni sociali e assistenziali nelle assurances des personnes. Il gioco dell'art. 1910 c.c..



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE

## WELFARE MIX e ASSICURAZIONE \_protection against life's risks.



PREVENZIONE E' PREVIDENZA!

**Prevenire i rischi di oggi per liberare  
risorse utili a far fronte ai bisogni di  
domani**

**(prima della pensione...la salute, la  
casa, il reddito, la responsabilità)**