

Arriva la polizza chiara e semplice

L'obiettivo è aumentare la tutela dei clienti e la penetrazione delle assicurazioni in Italia, che è fanalino di coda nella classifica europea. Nei nuovi documenti dovranno essere chiarite in modo molto evidente le garanzie operanti e quelle escluse

(Messia a pagina 2)

SONO PRONTE LE LINEE GUIDA ANIA CONDIVISE CON BROKER, AGENTI E CONSUMATORI

Al via polizze semplici e chiare

*L'obiettivo è aumentare la fiducia dei clienti e la penetrazione delle assicurazioni in Italia, che oggi è in coda in Europa
Dovranno essere evidenti le garanzie operanti e quelle escluse*

DI ANNA MESSIA

Le polizze di assicurazione diventano più semplici e chiare, con riquadri esplicativi e box di consultazione che dovranno essere facilmente comprensibili da parte del clienti. La novità è contenuta nelle linee guida *Contratti semplici e chiari*, elaborate dall'Ania, dall'associazioni degli agenti, dei broker e dei consumatori. Si tratta di un documento il cui scopo è «favorire la consapevolezza del consumatore nel momento in cui acquista una polizza, rendendone più comprensibile il contenuto e le coperture assicurative», hanno spiegato ieri dall'associazione presieduta da Maria Bianca Farina. Un'iniziativa che ha quindi come obiettivo la migliore tutela del cliente e che ha fatto seguito a un invito dell'Ivass, l'Autorità di vigilanza del settore, che ha condiviso sia la metodologia sia il frutto del lavoro. Va ricordato che il settore assicurativo è in attesa della Idd. Si tratta della nuova direttiva europea sulla distribuzione assicurativa che partirà il prossimo ottobre e che alzerà il velo sui costi dei prodotti e aumenterà le tutele per i clienti con l'introduzione del principio della product governance che obbligherà le imprese a identificare la tipologia di assicurato al quale offrire una

determinata polizza

Intanto, però, le compagnie, come dimostrano le linee guida, hanno deciso di muoversi d'anticipo. «L'utilizzo di formule semplificate ed effettivamente intelleggibili da parte del consumatore comporterebbe riflessi positivi nel mercato», si legge nel documento mosso a punto da Ania, «contribuendo ad aumentare la percentuale di penetrazione dell'assicurazione in Italia, al momento più bassa della media europea».

Insomma l'intenzione è creare un circolo virtuoso, aumentando la fiducia dei clienti verso il settore. Ieri il consiglio direttivo dell'Ania ha deliberato di adottare le linee guida con una progressiva applicazione ai nuovi prodotti. L'obiettivo del documento è, più in particolare, quello di superare la distinzione tra condizioni generali e condizioni speciali del contratto. Qualora la polizza sia su supporto cartaceo, nella scheda di polizza è necessaria per esempio una precisazione a caratteri molto marcati ed evidenti su quali garanzie siano operanti e quali escluse. «Una modalità di evidenziazione potrebbe essere quella di raggruppare tutte le garanzie operanti in un unico blocco e quelle non operanti in un altro», si legge nel documento nel quale si suggerisce anche

di identificare con chiarezza il bene assicurato, il premio dovuto, i limiti ma anche le franchigie e gli scoperti.

L'obiettivo del lavoro è anche quello di rendere più semplice il confronto dei diversi prodotti presenti sul mercato, a vantaggio del cliente e della concorrenza. In particolare l'oggetto del contratto dovrà essere redatto in modo chiaro e trasparente, «con l'utilizzo di termini comuni, facilmente comprensibili da parte del cliente, eliminando per quanto possibile tecnicismi e formule di difficile interpretazione», si legge ancora nel fascicolo messo a punto dai protagonisti del settore e dai consumatori. Tra le soluzioni suggerite c'è per esempio quella di riportare tutte le garanzie base in un capitolo, tutte le garanzie opzionale in un altro e tutte le esclusioni in un altro ancora. Suggerimenti che potranno poi essere recepiti in maniera differente dalle varie imprese, ma la strada tracciata sembra piuttosto chiara.

Oltre a quanto già previsto dalle linee guida condivise con gli altri stakeholder, Ania ieri ha anche raccomandato alle assicurazioni l'inserimento nei propri contratti di un termine per la liquidazione del danno definito da ciascuna impresa anche in relazione alla tipologia di contratto. (riproduzione riservata)



