



“La sfida della comprensibilità nei contratti assicurativi”

Intervento di

Riccardo Cesari, Consigliere IVASS

Convegno “Contratti chiari e comprensibili. Le Linee Guida ANIA 2024”

Roma, 27 novembre 2024

Ringrazio ANIA per l’invito e per questa occasione di confronto.

Il convegno di oggi segna una tappa importante nello sviluppo dei “contratti chiari e comprensibili”.

ANIA, le imprese assicurative e, vorrei includere, l’Autorità di Vigilanza sono i protagonisti di uno sforzo che forse non ha confronti negli altri settori dell’economia e della finanza.

Lo studio del linguaggio dei contratti è la base per molti obiettivi: comprensibilità, apprendimento, trasparenza e, credo, pacificazione dei rapporti tra consumatori e imprese, tra assicurati e assicuratori.

Il lavoro pionieristico che abbiamo fatto in IVASS negli scorsi anni e che ANIA ha proseguito con la stesura di queste Linee Guida, sono, credo, un piccolo-grande risultato in un percorso certamente non concluso ma sicuramente ben avviato.

Qui voglio fare solo due precisazioni a mo’ di introduzione al nostro incontro.

Una riguarda la consapevolezza di un *trade-off* che richiede l'individuazione di un opportuno punto di equilibrio.

Preciso/approssimato, semplice/complesso, chiaro/oscuro, corretto/sbagliato

indicano distanze che non vanno sempre nella stessa direzione. La precisione spesso va contro la semplicità, la chiarezza non è sinonimo di correttezza.

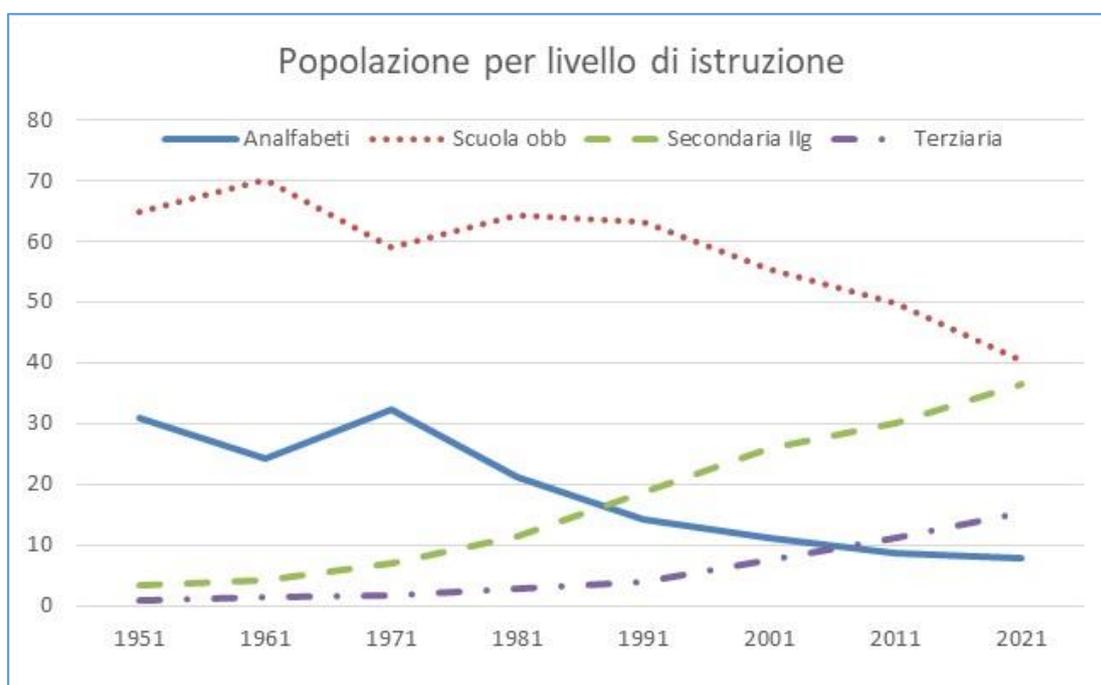
Lo sforzo di alfabetizzazione che i consumatori sono chiamati a fare trova corrispondenza nell'impegno delle imprese a redigere contratti "accessibili" in tutti i sensi, sia perché sono "su tutti i device", sia perché sono alla portata di tutti (o quasi) i registri linguistici.

Qui si innesta la seconda considerazione che vorrei fare per i nostri relatori.

La popolazione italiana non brilla per livello di istruzione.

Dal dopoguerra a oggi, l'analfabetismo, che era ancora sopra il 30% a inizio anni '70, è ora sceso sotto il 10% ma la componente con istruzione secondaria di II grado (37%) e terziaria (15%) è, tuttora, di poco superiore alla maggioranza (Fig. 1).

FIG. 1



Gli studenti, in rapporto alla popolazione, stanno calando vistosamente dagli anni '80, certamente per effetto della bassa natalità (Fig. 2) ma anche per questioni socio-culturali, se è vero che paesi con simili problemi demografici vedono il rapporto studenti/popolazione stabile se non in crescita (Fig. 3).

FIG. 2

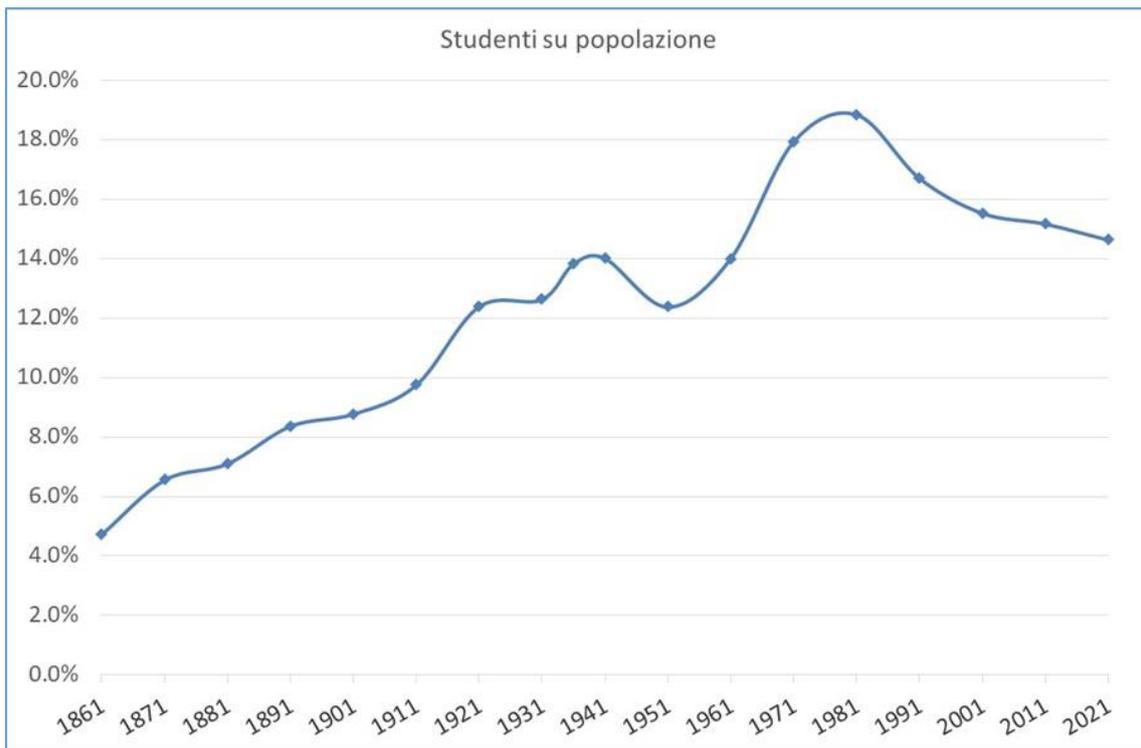
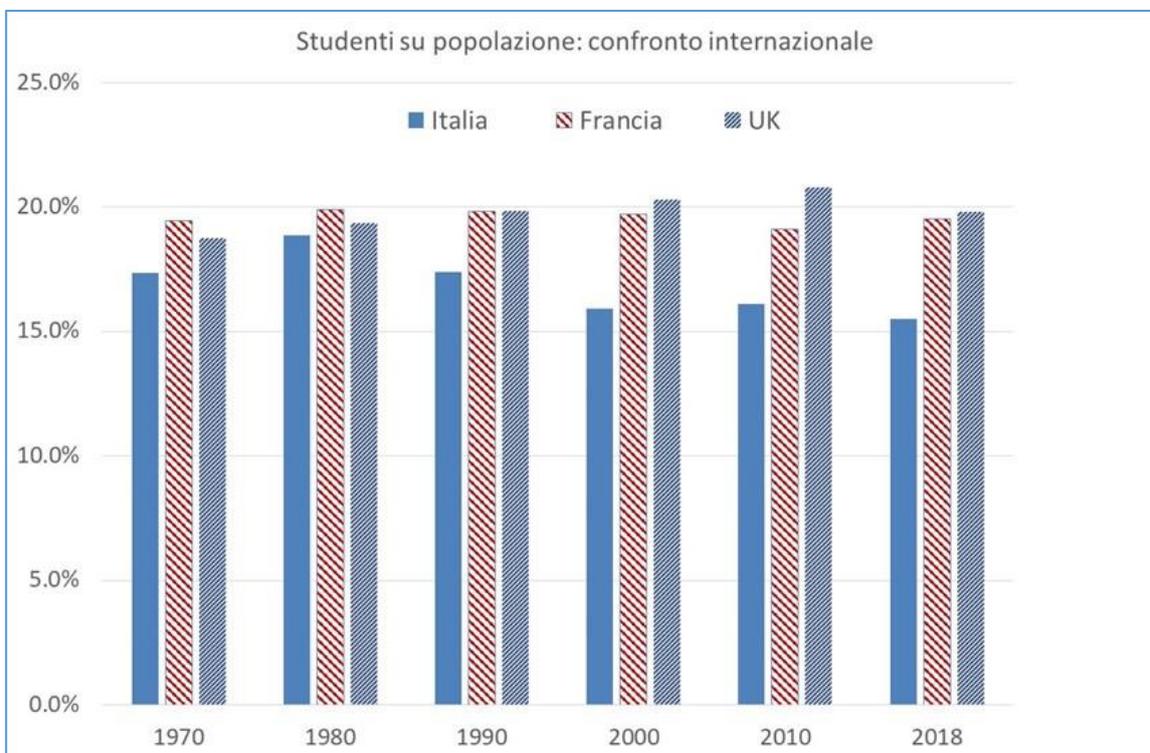
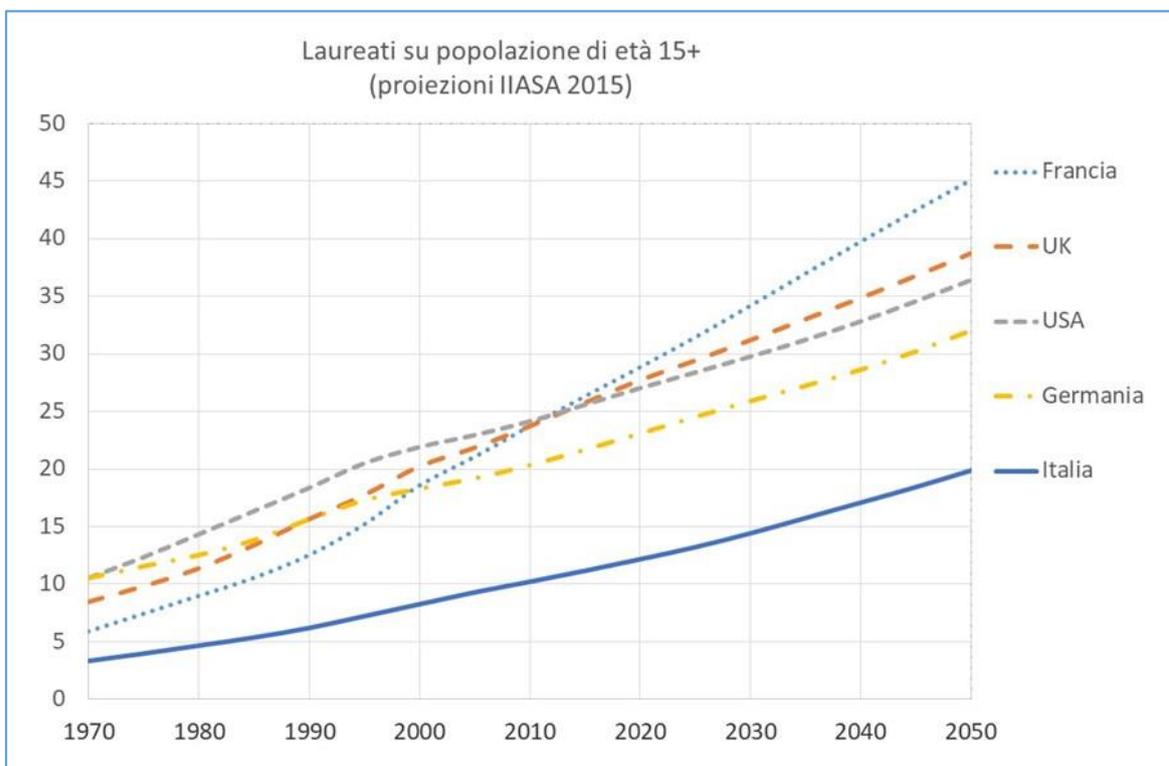


FIG. 3



Sul lungo periodo (Fig. 4), la quota dei laureati sulla popolazione dell'Italia risulta essere non solo sensibilmente più bassa ma anche in crescente svantaggio rispetto agli altri paesi occidentali, con un gap (un altro) sempre più ampio e incolmabile.

FIG. 4



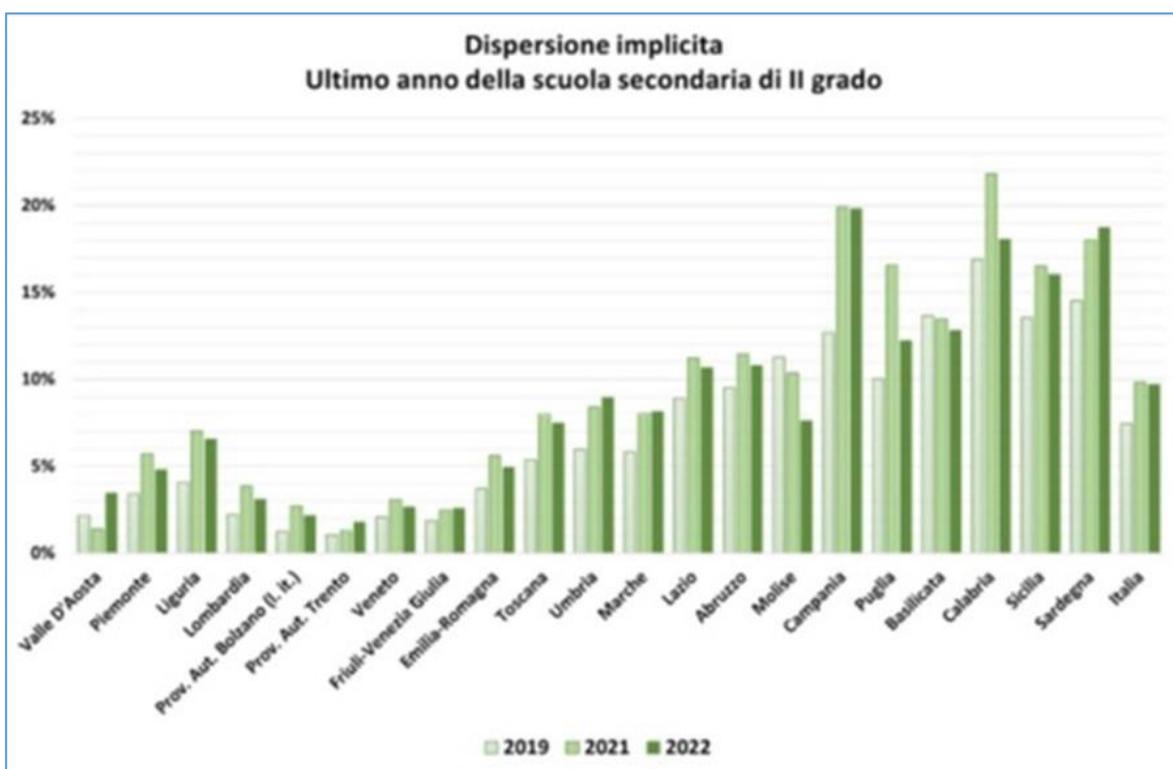
C'è da chiedersi se questo gap non possa contribuire a spiegare l'altro grande gap, quello della ben nota sottoassicurazione dell'Italia rispetto agli altri paesi OCSE.

Infine, c'è un ulteriore aspetto che va tenuto presente sia nella lettura di questi dati sia nella stesura dei nostri contratti.

Quella che viene chiamata "dispersione implicita" sta diventando, soprattutto dopo il dramma socio-sanitario del COVID, un fenomeno non trascurabile.

Si tratta del fatto che l'effettiva preparazione degli studenti non sempre riflette il livello di istruzione minimo corrispondente al grado di scuola che frequentano (per la secondaria di II grado si veda Fig. 5).

FIG. 5



Il fenomeno risulta particolarmente evidente nel Centro-Sud dove la dispersione implicita (in aggiunta alla dispersione esplicita degli ELET, *Ery Leavers from Education and Training*) arriva a percentuali tra il 15 e il 20%.

È in questo scenario che dobbiamo collocare il nostro compito, che mentre appare più difficile, si presenta anche come più necessario.