



Economia ASSICURAZIONI

A noi il MALUS a loro il BONUS

Anche le liberalizzazioni di Monti hanno dovuto arretrare di fronte ai superpoteri delle compagnie. E l'Rc auto resta salata

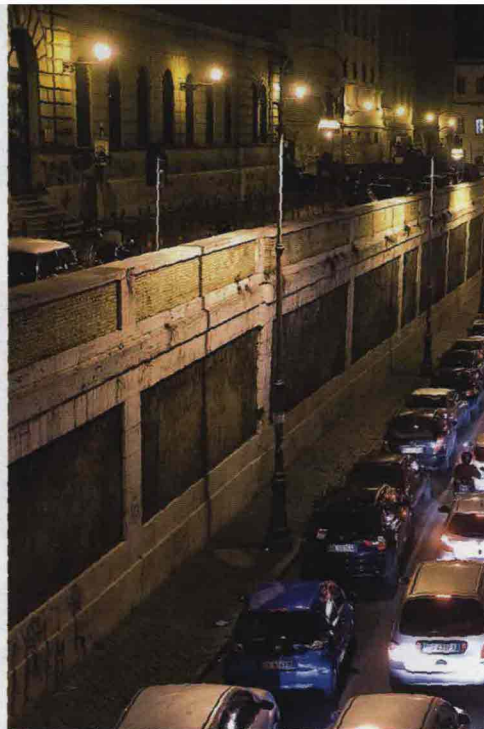
DI CORRADO GIUSTINIANI

Cari automobilisti, coraggio: continuerete a pagare l'assicurazione più salata d'Europa. Passaggio dopo passaggio, il decreto Monti s'è svuotato e la liberalizzazione promessa è svanita alla luce della Gazzetta Ufficiale. È scomparso l'obbligo del plurimandato, grazie al quale si sperava che l'agente, avendo più compagnie in portafoglio, potesse cucirti addosso la polizza più adatta e più conveniente. Rischia di produrre una valanga di cause la prevista penalizzazione del 30 per cento sul rimborso del danno per chi preferisse il carrozziere di fiducia a quello offerto dalla compagnia. È indefinito lo sconto che l'assicurazione ti deve praticare, se lasci ispezionare l'auto prima della stipula. Avvio quanto mai soft della scatola nera per scoprire se l'incidente era reale o fittizio: nessun obbligo per le compagnie di montarla, sconti imprecisati per chi accetta di farsela installare.

C'era da aspettarselo. Troppo forte, in Italia, è la lobby delle compagnie, che dalla Rc auto nel 2010 hanno ricavato 18 miliardi di euro, riducendo la concorrenza al minimo. La metà del mercato, nel ramo danni, è appannaggio di due colossi: il nascente Unipol-Fonsai, che ne controlla oltre il 30 per cento, e le Generali, che si avvicinano al 20. In tutto appena cinque gruppi si dividono il 70 per cento: un livello di concentrazione sconosciuto negli altri paesi d'Europa. Così, mentre nell'area dell'euro i prezzi medi per l'assicurazione dei mezzi di trasporto sono partiti nel 2000 dal livello 89,3 per attestarsi a quota 109,9 nel 2010, da noi, nell'arco di dieci anni, ci si è mossi da più in

basso, 74,9, per schizzare nel 2010 al piccolo assoluto di 117,2, con un incremento del 4,6 per cento l'anno che fa gridare allo scandalo, rispetto al più 0,7 della Germania, al più 0,9 della Francia e persino al più 2,7 della Spagna.

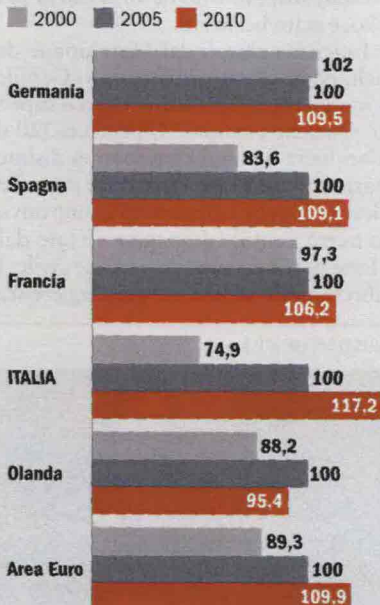
L'indagine conoscitiva presentata il 12 ottobre del 2011 in Senato da Antonio Catricalà, allora presidente dell'Autorità Antitrust prima di passare il mese successivo al governo, documentava queste cifre e denunciava un'inquietan-



www.ecostampa.it

POLIZZE D'EUROPA

Andamento dei prezzi per l'assicurazione dei mezzi di trasporto (2005=100)



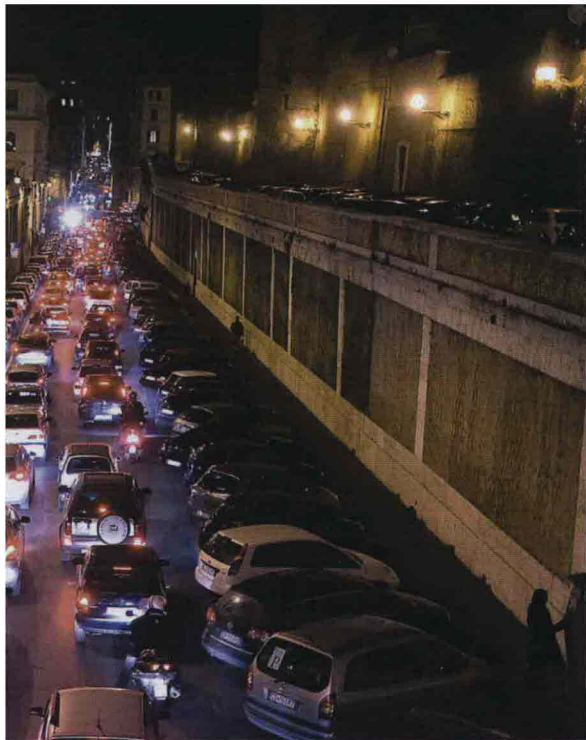
Fonte: Elaborazione AGCM su dati Eurostat

te "tendenza al rialzo continuo". In base a dati dell'Isvap, l'Istituto di vigilanza sulle assicurazioni, un quarantenne che si trovi nella classe di bonus più favorevole, la prima, si è visto caricare nel biennio 2009-2011 un aumento medio del 26,9 per cento. E stiamo parlando di una categoria di guidatori non certo pericolosi. Fino al 1994 le tariffe Rc auto erano imbrigliate dal prezzo amministrato. Lasciate libere, hanno recuperato immediatamente l'equilibrio per poi continuare a crescere, sfruttando l'obbligo degli automobilisti ad assicurarsi.

Ma questa corsa non era finita nel 2007, grazie alla legge Bersani? «In un primo tempo l'impatto delle nuove norme è stato molto positivo», spiega Claudio Demozzi, presidente del **Sindacato nazionale agenti**, il primo del settore con 8 mila iscritti su 15 mila agenzie attive: «Bersani ha infatti messo fuorilegge il mandato di esclusiva, spiazzando così le compagnie, e ha ridotto l'onere per i neopatentati, iscrivendoli alla categoria bonus malus più favorevole in famiglia, anziché d'autorità alla 14». Ma poi le compagnie hanno reagito, riallineando all'insù le tariffe, anche per le classi più basse.

Alla legge Bersani, inoltre, mancava un tassello decisivo. Non bastava dire no al monomandato: «Bisognava anche obbligare le compagnie ad accordare i nuovi contratti di agenzia», continua Demozzi, «ma anche qui, dopo lo sbandamento iniziale, queste si sono riorganizzate facendo cartello». Hai già un rapporto d'esclu-

Foto: A. Carconi / EIDON



CLAUDIO DEMOZZI. A SINISTRA: TRAFFICO A ROMA

siva con le Generali e chiedi di lavorare anche per noi della Zurich? Niente da fare, disco rosso. E così il sogno della concorrenza veniva soffocato sul nascere.

Non che gli agenti lavorino oggi tutti in esclusiva: uno su quattro opera già con più compagnie. Semplicemente è stato bloccato questo processo di espansione. L'obbligo del plurimandato sembrava un punto fermo del decreto Monti, e invece nel testo in vigore non ne è rimasta che una traccia beffarda, all'articolo 34, dove si dice che gli agenti, prima della stipula della sottoscrizione, devono «informare il cliente, in modo corretto, trasparente ed esaustivo, sulla tariffa e sulle altre condizioni contrattuali proposte da almeno tre diverse compagnie non appartenenti a medesimi gruppi». Questi dati l'agente può attingerli da Internet. «Ma che senso ha proporre al cliente polizze che poi non posso intermediare?», si domanda il presidente del **Sna**. Niente di più facile che gli agenti, per vendere la loro, mostrino al cliente le proposte peggiori delle compagnie più scamuffe.

Tutte le inefficienze del sistema Rc auto forniscono lo spunto per produrre aumenti. L'Isvap nel 2010 ha comminato alle compagnie circa 4 mila sanzioni per 35 milioni di euro, e l'anno prima per 45 milioni di euro, soprattutto con riferimento a illeciti nella liquidazione dei sinistri. Che problema c'è? Versi la sanzione e poi rincari la polizza. Si dice poi che in Italia le tariffe siano così care a

causa dei falsi incidenti e delle frodi che le compagnie subiscono. Strano però, che dai loro dati ufficiali tale piaga non traspaia affatto. Nel periodo 2007-2009 le frodi accertate sono infatti il 2-3 per cento del totale degli incidenti. Appena la metà di quelle scoperte in Francia, un quarto rispetto al Regno Unito. «Le compagnie - commenta l'Autorità Antitrust - non dedicano energie sufficienti a individuare le frodi, anche perché non hanno adeguati incentivi a controllare i propri costi». Fuor di metafora: meglio liquidare comunque un danno che spendere tempo e soldi in periti e avvocati per dimostrare che l'incidente non c'è mai stato, o che gli effetti sono gonfiati. Tanto poi ci rifacciamo sui prezzi. Come per l'evasione fiscale, gli onesti pagano il conto dei furbi.

Ma il decreto Monti risolve questi problemi? È la stessa Ania, l'Associazione nazionale delle compagnie di assicurazione, a rispondere di no. «Per ridurre davvero i costi, e quindi i prezzi, occorrerebbe varare la tabella per la valutazione dei danni gravi alla persona», sostiene Vittorio Verdone, che dell'Ania è direttore del settore Auto, «in più, estromettere dai risarcimenti le pseudo-lesioni lievissime, che non siano provate da accertamenti diagnostici strumentali. Così si taglierebbero le tariffe di un 20 per cento in un colpo solo». Per i consumatori, infine, il decreto è soltanto un proclama di buone intenzioni. «Senza alcun effetto pratico»,

commenta Pietro Giordano, segretario generale Adiconsum: «Occorre rimodulare la "bonus malus", spostare l'assicurazione più sul conducente che sul veicolo, indurre le compagnie a un maggiore impegno contro le frodi. Speriamo che il Parlamento porti qualche modifica utile».

Dei cinque articoli del decreto che si occupano di Rc auto, il più concreto sembra quello che prescrive, di qui a due anni, l'abolizione di tutti i contrassegni cartacei sui vetri delle auto, per contrastare la piaga dei tagliandini falsi, e la loro sostituzione con sistemi elettronici o telematici in grado di rilevare anche le violazioni al codice della strada: sarà l'Isvap a dettare modalità e fasi di questa operazione. Ci sono poi le vaghe norme su ispezioni e scatola nera, la facoltà data alle compagnie di riparare l'auto, con l'improbabile penalizzazione del 30 per cento per chi fa da sé, e la presa in giro dei tre preventivi.

Dopo la rivoluzione a metà di Bersani, i pannicelli caldi di Mario Monti. E dire che un sistema per aumentare la concorrenza e ridurre le tariffe già esiste ed è in funzione, ma pochi lo conoscono e lo praticano. Si chiama "Tuo preventivatore" e si trova sul sito del ministero dello Sviluppo economico e su quello dell'Isvap. Clicchi il bottone che ha il profilo di un'auto, ti iscrivi, fornisci alcune informazioni essenziali e, venti minuti dopo, ti arrivano per mail i migliori cinque o sei preventivi "su misura", validi per 60 giorni. Il congegno è in grado di determinare una significativa mobilità di utenti da una compagnia all'altra. Si tratta solo di integrare il ventaglio delle offerte contrattuali, di potenziare il servizio e di propagandarlo, sui giornali e in tv, con un po' di doverosa pubblicità progressiva. ■

Unica modifica concreta, l'abolizione del contrassegno sul vetro, sostituito tra due anni con sistemi elettronici