

Le imprese puntano a politiche che escludono intere fasce di popolazione

Bad company per l'Rc auto L'obbligo a contrarre eluso dalle compagnie

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Dopo la recente sentenza della Corte di giustizia europea, abbiamo intervistato Marco Temellini, componente della Commissione Rc auto Sna.

Domanda. La legittimazione dell'obbligo a contrarre: una soluzione definitiva ai problemi del settore?

Rispondo. La sentenza della Corte è paragonabile all'intervento dello psichiatra che, in una situazione disperata, riesce soltanto a mettere la camicia di forza al proprio paziente, somministrandogli al contempo massicce dosi di psicofarmaci; se questo approccio elimina temporaneamente gli effetti, non affronta però le cause e rimanda il problema in attesa della prossima «crisi», senza utilizzare questo tempo per ricercare con calma la «terapia» giusta. Ovvero, riteniamo fondamentale non cullarsi sul pronunciamento di Bruxelles come fosse una vittoria definitiva dei consumatori e degli altri protagonisti del sistema assicurativo in generale contro lo strapotere e l'egoismo delle imprese, ma cogliere invece questa occasione quale utile momento di riflessione a tutto

tondo sulla realtà del mercato Rca alla luce delle innovazioni che lo hanno caratterizzato negli ultimi anni, consi che buona parte dei problemi su cui la sentenza è intervenuta rimangono di fatto sul tavolo, senza una effettiva soluzione.

D. Per esempio?
R. Partendo dall'obbligo a contrarre, questo è, di fatto, già eluso dalle imprese che, attraverso l'applicazione di tariffe e/o parametri di personalizzazioni del rischio «scoraggianti» per via degli elevati premi praticati, esercitano la selezione dei rischi a loro piacimento.

Un atteggiamento simile si sta verificando anche relativamente all'applicazione del principio, introdotto dalla legge n. 40/2007, di poter assicurare un ulteriore veicolo appartenente al nucleo familiare usufruendo di una classe di merito già maturata su altro veicolo di proprietà, penalizzando l'assenza di «anzianità assicurativa».

Inoltre, dopo l'introduzione dell'indennizzo diretto, le imprese hanno iniziato a rivedere le proprie politiche assuntive privilegiando settori tariffari che presentano un'alta probabilità di danni subiti modesti e danni causati elevati, e penalizzando altri (vedi i motocicli).

Le auto usate e di basso valore commerciale potrebbero verosimilmente essere preferite, per tenere basso il costo medio, mentre i proprietari di auto di elevato valore potrebbero trovare difficoltà a soddisfare le proprie esigenze assicurative. Confermano in parte questa tesi gli ultimi interventi ministeriali volti a differenziare il forfait prima tra danni a cose e danni a persona, e in futuro per «macrocategorie» di veicoli. Il fatto che l'Ania ritenga impossibile fare previsioni attendibili sulla revisione dei forfait già nel corso del 2009 e che quindi non abbia su questo tema una grandissima fretta, fa sorgere in noi il sospetto che le imprese abbiano già individuato ed adottato i necessari correttivi tariffari utili a compensare le mancate entrate conseguenti al forfait insufficiente.

D. Quali potrebbero essere le soluzioni?

R. Per esempio, la costituzione di una «bad company», che ricomprenda non solo i rischi colpiti da sinistri, ma anche quelli riferiti a determinati territori e tipologie di veicoli, e quant'altro sia di basso o nullo gradimento per le imprese. Una compagnia assicurativa a gestione statale, affidata magari a Consap, di cui

tutti gli agenti iscritti al Rui dovrebbero acquisire il mandato, con l'applicazione di premi determinati dalla stessa sulla base dei dati generali di mercato, e integrati da un «fondo rischi indesiderati» costituito con un contributo annuo di tutte le imprese, variabile in funzione del fabbisogno tariffario. Come del resto già avviene in molti paesi.

A latere, si potrebbe porre in campo una serie di incentivi fiscali a favore di quelle imprese che intendano assumere rischi non graditi per tipologia o per territorio, o investire in territori «a rischio», favorendo in questo modo anche una concorrenza nel settore di quelli che potremmo chiamare «bad risks».

D. Potrebbe aiutare una implementazione del plurimandato nelle zone «bad»?

R. Gli agenti che operano nelle aree meridionali sono senz'altro quelli che incontrano maggiori difficoltà nell'accesso al plurimandato, che potrebbe agevolarli nella ricerca di soluzioni più efficienti per sé e per i loro clienti: in questo incontrano ancora una volta ostacoli insormontabili a seguito delle politiche assuntive delle imprese.

PLURIMANDATO Ritirato l'emendamento Gasparri

DI MICHELE LANGUINO

Il pericolo di un ritorno alle clausole d'esclusiva nei mandati agenziali, e, quindi, dell'inibizione della facoltà per gli agenti di esercitare il plurimandato, è stato nuovamente scongiurato. Il senatore Maurizio Gasparri, primo firmatario (assieme ai senatori Cursi e Vetrella) del relativo emendamento al ddl n. 1195 presentato al senato, ha infatti ritirato la sua proposta, nel pomeriggio dello scorso 12 maggio, dopo, come egli stesso ha spiegato ai giornalisti, aver sentito le posizioni dei vari soggetti del settore. Sna e Unapass hanno preso atto, con soddisfazione, di questa dimostrazione di buon senso e considerazione per il diritto dei consumatori ad accedere, tramite l'opera professionale degli agenti, a un'offerta assicurativa che rispetti i parametri di concorrenzialità e sana competitività dei marchi.

Ma permangono la preoccupazione e la contrarietà per la reintroduzione delle polizze pluriennali, e questo concetto è stato dagli agenti ribadito con forza nel corso dell'audizione, lo scorso 13 maggio 2009, della Federazione unitaria Sna-Unapass presso la Commissione straordinaria per la verifica dell'andamento generale dei prezzi al consumo e per il controllo della trasparenza dei mercati, presieduta dal sen. Divina. Jean François Mossino, vicepresidente vicario del Sindacato nazionale agenti, ha smentito la tesi secondo cui la sottoscrizione di una polizza di durata pluriennale sarebbe più vantaggiosa per i clienti, in termini di entità dello sconto praticato ribadendo anzi che l'assunzione di impegni contrattuali di durata annuale presenta una maggior flessibilità tariffaria che permette al cliente di ottenere sconti di pari o maggiore ammontare.

«Condizioni di concorrenza basate esclusivamente sul contenimento dei costi dei servizi», ha messo in guardia Mossino, «rischiano di attenuare la tutela effettiva dei consumatori. Al contrario, occorre puntare anche sulla qualità dell'offerta, per fornire servizi più efficaci e trasparenti, adeguati alle concrete esigenze del singolo consumatore».

Massimo Congi, presidente Unapass, ha rimarcato gli effetti restrittivi sulla concorrenza legati alla reintroduzione della poliennalità, invitando tutti i soggetti del settore assicurativo e le associazioni consumeristiche ad avviare un apposito tavolo di confronto.

Mistero sulle modifiche al Regolamento Isvap

A distanza di mesi, mi chiedo - come Agente - che esito abbia avuto la pubblica consultazione, rispetto alle attese del mondo degli intermediari assicurativi circa un rapido miglioramento delle gravose condizioni operative imposte dal Regolamento n. 5/2006. Posto che molte delle modifiche proposte sono di mero accomodamento, sicuramente utili a semplificare regole comunque già digerite, altre invece sono di importanza vitale per il futuro della categoria. Una di queste, riguarda la possibilità da parte delle imprese e degli intermediari di gestire, in caso di cessazione di un agente, per il periodo di 60 giorni, con una semplice dichiarazione, la fase interinale, propedeutica al rilascio di un mandato definitivo in capo al nuovo agente. Allo stato attuale, tale previsione non è stata estesa al rapporto tra agenti e subagenti, ma sarebbe incomprensibile se ciò non avvenisse, stante la similitudine dei rapporti citati, in ter-

mini di problematiche operative. L'altro argomento che crea grosse difficoltà, è quello legato alla complessità delle procedure relative al Rui, sezione E. L'iscrizione, la modifica, l'eventuale cancellazione di soggetti, in tempi e con modalità ragionevoli, sembra divenuto un problema irrisolvibile; in un mondo dove trova sempre più spazio la mail certificata, è poco comprensibile che l'Istituto si impantani nel cartaceo, e non faccia un salto di qualità adottando anche per queste procedure, un sistema moderno che garantisca maggiore efficienza al sistema. La categoria necessita che l'Isvap proceda rapidamente alle auspiccate modifiche regolamentari. Al termine di queste brevi considerazioni sorge spontanea quanto ovvia una domanda: come mai a distanza di mesi dalla chiusura della procedura di pubblica consultazione, è di nuovo tutto fermo?

di Filippo Guttadauro

Proseguono le revoche in Ina Assitalia

Dopo la raffica di revoche per giusta causa dello scorso anno, continuano in Ina Assitalia revoche e risoluzioni di rapporti agenziali, tanto che si può anche pensare a una vera e propria forma di smantellamento della rete.

Non si può fare a meno di domandarsi verso quale futuro si indirizza la storica compagnia, un tempo pubblica e fiore all'occhiello delle aziende di stato.

È difficile credere che i movimenti nei riguardi della rete agenziale, così intensi e frenetici, non siano in qualche modo connessi alle leggi Bersani e al nuovo sistema di intermediazione plurimandatario che faticosamente guadagna i suoi spazi all'interno del mercato assicurativo. Infatti, si può ipotizzare che le revoche abbiano

rappresentato un monito all'intera rete agenziale, che certamente comincia a manifestare insofferenza alla rigidità e antistoricità del monomandato. Si è avuta recente notizia che, nonostante le minacciose revoche attuate dalla mandante, alcuni agenti di Ina Assitalia abbiano comunque coraggiosamente optato per il plurimandato.

Vedremo a breve quale sarà il bilancio di esercizio di Ina Assitalia, per poter riscontrare eventuali effetti negativi che una simile politica aggressiva nei confronti della rete agenziale può aver determinato.

Nei prossimi numeri si prevede un maggior spazio per l'analisi degli andamenti del gruppo Generali e in particolare di Ina Assitalia.

Eventi

3ª Tappa del Road Show Assicura-Sna - A Genova, domani 22 maggio 2009

È ripartito alla grande il Forum itinerante sulla distribuzione assicurativa, organizzato dalla rivista specializzata edita da Edipi e il Sindacato nazionale agenti di assicurazione: le prime due tappe hanno infatti registrato un'altissima affluenza di partecipanti. Giovanni Metti, intervenuto all'appuntamento bolognese della scorsa settimana, ha ribadito l'impegno dello Sna nel contrastare l'eventuale reintroduzione delle norme relative al monomandato e alla pluriennalità delle polizze, riconfermando altresì la volontà di costruire, insieme a Unapass, un'unica rappresentanza sindacale degli agenti assicurativi. Per informazioni ed iscrizioni visitare il sito www.edipi.com



Pagina a cura
DEL SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE
www.snaservice.it