

Lo Sna rivela costi occulti: da una semplice ricerca emerge una maggiorazione dei prezzi

# Rateizzare le polizze non conviene

## I tassi di interesse sulle tariffe sono più alti di quelli dichiarati

**L**e difficoltà economiche in cui versano molte famiglie e aziende, spingono gli assicurati a cercare di suddividere il costo assicurativo annuale in più rate; cosa che viene effettivamente spesso concessa dalle imprese, sebbene nelle condizioni generali di assicurazione sia premesso che il premio annuo è indivisibile. Ma è poi questo un «atto di generosità» delle compagnie?

Abbiamo simulato l'emissione di una polizza Rcauto, con frazionamento annuale e semestrale, accedendo ai siti internet di numerose compagnie: tradizionali, dirette, telefoniche. Con risultati drammaticamente sorprendenti.

L'assicuratore, per poter far fronte agli indennizzi, deve disporre di mezzi finanziari adeguati, forniti dagli assicurati attraverso il pagamento del premio. Il pagamento anticipato è quindi la garanzia dell'esatto adempimento degli obblighi contrattuali.

Nel caso che le compagnie concedano di frazionare in due o più rate il pagamento del premio annuo, solitamente il tasso di interesse dichiarato è del 3% in caso di frazionamento semestrale del premio, del 4% in caso di frazionamento quadrimestrale, del 5% in caso di frazionamento trimestrale. Questi interessi dovrebbero teoricamente compen-

sare l'assicuratore della mancata disponibilità del premio per il periodo che va dalla stipula del contratto alla scadenza delle rate successive, bilanciando i mancati proventi derivanti dall'assenza di disponibilità dei premi. Si rientra quindi nella fattispecie degli interessi compensativi che, in quanto tali, dovrebbero maturare giorno dopo giorno sulla base del capitale residuo ancora da restituire al

creditore.

Insomma: se abbiamo una polizza con un premio annuo di 1.000,00 € e il cliente ce ne chiede il frazionamento in due rate semestrali, si vedrà presentare un conto di complessivi 1.030,00 €, fermo il «capitale» di 1.000,00 € gli «interessi» applicati dalla compagnia ammontano quindi a 30,00 €.

Ora usciamo per un attimo

dalla logica degli assicuratori e proviamo a ragionare come una banca.

Il cliente che chiede di pagare in due rate semestrali, si vede presentare un contratto che avrà due quote identiche di 515,00 € ognuna.

Con la prima rata l'assicurato paga esclusivamente la quota capitale di 515,00 €: infatti non deve nessun interesse poiché non

chiede alcun «prestito».

Con la seconda rata il nostro assicurato paga la quota residua di capitale di 485,00 € (data dal capitale iniziale di 1.000,00 €, detratta la quota capitale già pagata di 515,00 €) più un interesse di 30,00 € relativo ad un prestito della durata di sei mesi.

Il tasso di interesse applicato, in questo caso, è del 12,37% annuo. Ben distante dal 3% dichiarato inizialmente.

In più, secondo i tecnici e gli attuari di queste compagnie, coloro che stipulano polizze con pagamento frazionato del premio, sono maggiormente soggetti a causare incidenti.

Una teoria mai dimostrata e sulla fondatezza della quale nutriamo seri dubbi.

Quindi, l'assicurato che chiede di poter pagare la sua polizza in due rate, si vede presentare un conto, in alcuni casi, ben più salato. Una polizza con pagamento frazionato del premio, ha dei costi di gestione doppi rispetto ad identica polizza con frazionamento annuale. Ma allora sarebbe più onesto e trasparente dire: «caro assicurato, poiché ci fai lavorare il doppio, bisogna che tu ci paghi il disturbo». All'organo di vigilanza il compito, fino ad oggi sfuggito, di verifica.

cura del Cdr

### E gli utenti invocano l'intervento dell'Isvap

Alcune tra le principali Associazioni consumeristiche hanno risposto alla nostra richiesta di commentare quanto espresso riguardo gli elevatissimi costi di frazionamento delle polizze. Riportiamo sinteticamente le varie posizioni: Alessandro Pedone, di Aduc, «sarebbe sicuramente utile indicare una sorta di Taeg per il frazionamento dei premi assicurativi»; Antonio Longo, Movimento di Difesa del Cittadino «è il solito escamotage furbo che toglie al cittadino, sperando che non se ne accorga, qualche decina di euro, che però moltiplicata per i milioni di polizze rappresenta una fonte cospicua di introito indebito»; Elena Contini, Confconsumatori, «l'interesse dichiarato viene applicato e calcolato sull'importo annuale del premio di polizza e non sulla quota del premio annuo non pagata al momento della sottoscrizione della polizza. A miglior tutela dei consumatori si dovrebbe prevedere che la prima rata

di premio corrisponda pro quota all'importo del premio annuo, mentre solo la seconda rata, al netto delle imposte e delle provvigioni di distribuzione che vengono pagate dalle imprese solo dopo l'avvenuto incasso del premio, sia gravata dal reale tasso di interesse applicato con l'aggiunta del costo dell'operazione di quietanzamento ed incasso»; Laura Liberto, Cittadinanzattiva, «il sovrappremio da frazionamento rimane spesso ignoto al consumatore, non risultando esplicitato in modo chiaro e non venendo, in alcuni casi, neppure indicato nella nota informativa. Ciò, nonostante le precise disposizioni dell'Isvap rispetto agli obblighi di informazione nella fase precontrattuale in ordine alle caratteristiche principali della polizza e, in particolare, ai suoi costi». E tutti, indistintamente, chiedono che l'Isvap intervenga, per garantire finalmente ai consumatori trasparenza ed equità

### IL PUNTO

## In arrivo aumenti tariffari

La ripresa è sulle spalle di agenti e consumatori

**A**ttensione, cari consumatori. Dopo un periodo di pausa coinciso con il conseguimento di bilanci milionari da parte delle compagnie, sta per riprendere l'angoscia delle azioni di risanamento che le imprese si apprestano a mettere in atto in tutta Italia, ma in modo più marcato nel Meridione. Giungono, infatti, segnali inequivocabili del fatto che le imprese di assicurazione hanno intenzione di procedere a numerose revocche di agenti e di chiudere gli sportelli agenziali non considerati redditivi. Come è accaduto in analoghi periodi di caccia alle streghe, riprenderanno inoltre le disdette di massa e le liberalizzazioni di ingenti portafogli Rcauto, a dispetto del fatto che politiche distruttive di questo genere non giovano mai alla qualità complessiva del servizio prestato alla clientela.

Non importa che i motivi reali del peggioramento dei vari combined ratio delle compagnie siano da ricercarsi nel cattivo funzionamento dell'indennizzo diretto, nelle deformazioni tariffarie indotte dalla trasferibilità degli attestati di rischio che sta progressivamente posizionando le autovetture nelle classi di merito più basse e nella guerra tariffaria che la maggior parte delle compagnie si sono fatte negli ultimi tre anni, a colpi di flessibilità disennate e di sconti privi di qualsiasi logica tecnica.

L'occasione è ghiotta per effettuare aumenti frontali della tariffa, per eliminare qualche centinaio di agenzie, o ancora per alleggerire la propria presenza nel Meridione a dispetto dell'obbligo a contrarre; e le imprese non intendono lasciarsela scappare.

È sufficiente mettere nel pentolone della pro-

paganda la giusta dose di disinformazione che enfatizza l'economicità della vendita diretta telefonica e telematica, un po' di demagogia che fa leva sul senso comune influenzato dagli effetti negativi provocati dalla crisi internazionale sui bilanci delle imprese italiane e un pizzico di diffuso antimeridionalismo, per ottenere una pietanza fatta di false verità e di mezze bugie che rischia di appagare più di qualche palato.

Facciamo allora una previsione sui conti di questa strategia: qualche migliaio di posti di lavoro in meno derivanti dalla chiusura delle agenzie, progressivo abbandono delle aree considerate a rischio dalle compagnie soprattutto in Campania, Puglia, Calabria e Sicilia, lievitazione delle tariffe oltre il limite di sopportabilità per molte famiglie e aziende, violazione crescente dell'obbligo assicurativo, aumento della frode assicurativa ad opera della criminalità organizzata.

C'è poco da scherzare: se le istituzioni e le autorità preposte non mettono mano alla questione delle assicurazioni e in particolare del settore auto, che riveste caratteristiche di grande interesse sociale, l'Italia è destinata ad allontanarsi sempre più dagli standard di penetrazione assicurativa che caratterizzano gli altri Paesi industrializzati e il Sud a vedere ulteriormente ampliato il delta che lo divide dal Settentrione. E questo a danno non soltanto della categoria degli intermediari professionali, cioè degli agenti che gestiscono oltre il 90% della raccolta Rca obbligatoria, ma degli stessi consumatori, in nome e a favore dei quali le compagnie non esitano ad adottare le politiche più impopolari.

Roberto Bianchi

Occhio alle finte opportunità di mercato

## Rca, il prezzo è anche qualità

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

**I**l 17 novembre, il sig. Giuseppe Lucà scrive a *La Stampa* raccontando di aver sottoscritto, in quanto vantaggiosa, un'assicurazione on-line proposta dalla propria banca. In seguito, ha subito un campionamento sull'autostrada; i carabinieri, intervenuti, non hanno stilato il verbale, avendo le parti compilato il Cid. Il cliente chiede dunque alla sua assicurazione di essere rimborsato, ma dopo un certo periodo riceve una raccomandata, nella quale lo si accusa di aver dichiarato il falso e gli vengono richiesti i danni. «Impossibile contattarli, né al telefono, né di persona perché non ricevono i loro clienti» afferma il sig. Lucà; ad una e-mail la compagnia replica letteralmente di non poterli dare informazioni in maniera diretta. Il cliente deve, a questo punto, incaricare un avvocato, senza tuttavia riuscire a parlare con un qualsiasi responsabile per chiarire finalmente la situazione: «Se sottoscrivere una polizza "on line" comporta che per parlarsi bisogna andare davanti ad un giudice, non credo sia un bel rispar-

mio...», conclude amaramente il sig. Lucà. Il cliente si è insomma reso conto - purtroppo a sue spese - di quanto affermiamo da tempo: se parliamo di compagnie telefoniche o web, bisogna stare molto attenti a non lasciarsi attrarre da quello che apparentemente si configura come un risparmio anche notevole sul prezzo di una polizza rca; spesso, alla base di una tariffa troppo bassa c'è una totale assenza di assistenza e di servizi diretti. Lo ripetiamo, la componente economica non può e non deve essere l'unica ad essere valutata nel momento dell'acquisto di un prodotto assicurativo. Sono tanti gli elementi che contribuiscono ad elevare la qualità di una polizza, anche se si deve acquistare «solo» una polizza auto. E sono complessi, al punto che difficilmente il consumatore è in grado di vagliarli autonomamente, senza la consulenza preventiva di un agente professionista.



Pagina a cura  
DEL SINDACATO NAZIONALE  
AGENTI DI ASSICURAZIONE  
[www.snaservice.it](http://www.snaservice.it)