

Le provvigioni degli intermediari incidono poco sulle tariffe delle compagnie

Come ridurre le tariffe Rca

Le idee di agenti e associazioni di consumatori

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Federazione unitaria Sna-Unapass: il problema non si risolve scaricando il costo dei sinistri sulle tariffe

Giovanni Metti, presidente del Sindacato Nazionale Agenti, sa bene che i problemi del Meridione sono tanti ed annosi e che quello relativo all'ambito assicurativo ne è un aspetto, da risolvere coerentemente con gli altri. Ma, aprendo la conferenza stampa organizzata dalla Federazione Unitaria Sna-Unapass, con l'appoggio delle principali associazioni consumeristiche, lo scorso 11 dicembre ribadisce che «Se vi è un obbligo assicurativo, deve essere possibile accedere all'assicurazione». Lapalissiano. Nessuno chiede alle compagnie di rinunciare ai loro introiti, ma la strada scelta non è quella giusta. «Le imprese, e non solo al Sud, puntano a ridurre i costi, ed intervengono su tutto quello che considerano dannoso o superfluo. Perciò, mandano via i clienti che hanno avuto sinistri (è sufficiente anche un solo sinistro) e quelli anche solo potenzialmente sinistrosi, e questo è tanto più vero per le aree considerate a rischio; via anche gli agenti, ormai visti

come un inutile orpello, a favore dei cosiddetti canali diretti. E si innalzano le tariffe in maniera indiscriminata. Questo modo di fare è profondamente in contraddizione con il principio mutualistico fondante del sistema assicurativo, e danneggia gravemente i consumatori. Bisognerebbe, invece, gestire meglio il processo liquidativo, combattere le truffe in maniera più incisiva, aumentando, anziché diminuire, la presenza sul territorio. Bisognerebbe rivedere l'intera impalcatura, e in tale contesto la voce degli agenti è indispensabile. Ecco perché Sna e Unapass chiedono al Governo, all'Ania, all'Isvap e all'Antitrust un tavolo di confronto con le principali compagnie assicurative: è necessario individuare insieme le soluzioni a questi problemi, evitando interventi che penalizzano soltanto i cittadini e gli agenti assicurativi». Per questi ultimi, infatti, si profila il rischio di chiusura per cinquemila agenzie, con la perdita di 25 mila posti di lavoro. Il tutto per un giro d'affari attorno ai dieci miliardi di euro «Le compagnie dismettono i portafogli e gli agenti revocati si trovano nelle condizioni di non poter assumere altri mandati, visto che le imprese hanno sostanzialmen-

te ostacolato l'attuazione del plurimandato». Rincarare la dose Unapass, con la voce del vicepresidente Piergiorgio Pistone «Gli agenti vengono considerati dalle compagnie incapaci di scegliere chi assicurare, ed inoltre corresponsabili della sinistrosità».

Associazioni consumeristiche: gli interessi di agenti e consumatori coincidono, per il bene comune

Francesco Avallone, vice presidente Federconsumatori, smentisce quanto sostenuto da tempo dalle imprese «Ridurre di un punto in costi dell'intermediazione, incide ben poco sulle tariffe. Ridurre di un punto i costi dei sinistri, incide moltissimo». E invece, secondo il vice presidente, le compagnie sono assai scarsamente interessate a gestire bene i processi liquidativi, visto che scaricano tutti i costi sui consumatori e si preoccupano solo di come sfruttare il forfait previsto dall'indennizzo diretto.

Roberto Tascini, segretario nazionale Adoc, sottolinea la convergenza di interessi tra agenti e consumatori «Dal 1994 al 2008 abbiamo assistito ad un incremento delle tariffe del 149%, ben al di sopra dei tassi

di inflazione. Se il servizio è già oggi carente, lo sarà sempre di più venendo meno agenti e periti. L'assenza di agenzie qualificate consegna l'attività ad un mercato illegale».

Antonio Longo, presidente del Movimento Difesa del Cittadino, ricorda che «Da anni siamo impegnati in un braccio di ferro con le compagnie a favore dei cittadini, e abbiamo avuto più sconfitte che vittorie». Il Decreto Bersani era parso la prima apertura di un sistema stanco, e per questo i consumatori avevano plaudito alla nuova figura plurimandataria, quale figura al servizio delle aziende, ma anche del cittadino. «L'agente deve essere qualcuno cui sottoporre le proprie esigenze ed i propri bisogni. Il giovane che si assicura per la prima volta, dovrebbe godere di un atto di fiducia da parte del sistema assicurativo. Purtroppo, negli ultimi anni la percezione dei cittadini è stata quella del pagamento obbligatorio dell'assicurazione, che ha prevalso nettamente sulla cultura della sicurezza che, invece, dovrebbe essere alla base. È necessario ora investire su una politica di informazione al cittadino e di contenimento dei prezzi delle polizze».

—© Riproduzione riservata—

IL PUNTO

Così si va verso la bad company

Dalla conferenza stampa tenutasi a Roma venerdì scorso ad opera della Federazione unitaria Sna Unapass, è emerso il proposito comune, dei sindacati di categoria degli agenti e delle associazioni consumeristiche, di impedire che la strategia annunciata dalla maggior parte delle compagnie di assicurazione italiane venga messa in atto in tutta la sua pericolosa previsione. Dopo un biennio di concorrenza incentrata sul prezzo, le imprese si apprestano infatti a effettuare aumenti delle tariffe Rc auto di gran lunga superiori al tasso di inflazione programmato, in un momento nel quale le famiglie e le imprese italiane, ancora alle prese con l'onda lunga della crisi economica, non sono in grado di sopportare ulteriori sacrifici.

I motivi? Da un lato, il denunciato peggioramento dei bilanci tecnici e, dall'altro, il perdurare dei fenomeni fraudolenti nelle aree meridionali che le forze dell'ordine non riescono ad arginare e dei comportamenti speculativi registrati un po' in tutto il paese. Invece di denunciare con sistematicità le truffe subite, di rendere più efficace il sistema di liquidazione dei sinistri, di portare le necessarie correzioni alle regole dell'indennizzo diretto e di modificare le norme inerenti la trasferibilità degli attestati di rischio che hanno speso tutti i contratti auto nelle classi più favorevoli a prescindere dall'effettiva virtuosità di comportamento degli automobilisti, risulta insomma più

facile scaricare le storture del sistema sul consumatore, tantopiù se residente nel Sud.

Come se non bastasse, in Campania, Puglia, Calabria e Sicilia viene paventata la «bonifica» mediante disdetta dei portafogli auto e la contemporanea decimazione degli agenti che hanno la sfortuna di operare in quelle regioni. Provvedimenti di questo genere, finirebbero però per ridurre il diritto degli utenti di vedere soddisfatto il proprio bisogno di sicurezza e per aumentare il rischio di violazione dell'obbligo assicurativo.

Il progressivo abbandono delle aree considerate a rischio, avrebbero inoltre un impatto sociale devastante dal punto di vista occupazionale, vista la conseguente perdita di posti di lavoro, proprio quando, al contrario, appare sempre più urgente eliminare il gap che separa il Mezzogiorno dal resto del Paese in termini di disoccupazione. Quelle sopra enunciate sono insomma scorciatoie che non modificano le deformazioni strutturali e pesano soltanto sugli utenti e sugli operatori del settore.

In questa breve carrellata di problematiche, non possiamo infine omettere la questione riguardante la tendenza delle compagnie a esasperare la personalizzazione delle coperture auto, attraverso la riduzione al minimo fisiologico della componente mutualistica delle tariffe a favore dei rischi meno profittevoli. Ciò comporta come conseguenza il taglio

dei prezzi (modesto perché in termine di sconti le compagnie si sono sempre dimostrate di «braccio corto») a favore dei clienti più prudenti e residenti nelle regioni più redditive e il corrispondente aumento al di sopra del limite di sopportabilità dei costi a danno delle categorie di clienti più sinistrati e circolanti nelle aree che fanno registrare un rapporto sinistri a premi più negativo.

È bene sapere che su strada si va inevitabilmente verso la costituzione di una bad company dedicata ad assicurare i cattivi guidatori, i giovani fino a 25 anni e i cittadini del Mezzogiorno. Una compagnia che, seppure gestita dalle imprese private, dovrebbe essere sostenuta da ingenti iniezioni di denaro pubblico. Anche volendo prescindere da tutte le riserve che una soluzione di questo tipo genera negli intermediari, a noi francamente non sembra che lo Stato sia nelle condizioni di accollarsi un debito futuro di tale portata, senza essere costretto a mettere di nuovo le mani nelle tasche dei contribuenti sotto forma di nuove e odiose imposte che indurrebbero nei consumatori ulteriore diffidenza verso il sistema assicurativo. E questo non sarebbe certo il modo per accorciare la distanza che ci separa dai Paesi più industrializzati in termini di diffusione delle coperture assicurative, unico modo efficace per ridimensionare l'onere della spesa sociale.

Roberto Bianchi

—© Riproduzione riservata—

DATI

Legge 40, provvigioni in calo

DI PAOLO BULLEGAS

Gli studi dell'Ania nella pubblicazione *Focus Indici Aziendali* rivelano che il divieto di patti di esclusiva tra compagnie e intermediari non ha aumentato i costi provvigionali delle imprese. Ciò contrasta con quanto sin dall'inizio sostenuto dall'Associazione. Non solo, ma il premio medio nei rami danni nel 2008 si è attestato a 490 euro contro i 502 euro del 2007, in diminuzione per effetto della maggiore concorrenza tra le imprese. I dati elaborati riferiti al periodo 2004-2008, attinenti il solo lavoro diretto italiano (L.D.I.), sono rappresentativi di 63 imprese con un volume premi pari a 64.567 milioni di euro, pari al 70,2% del totale premi.

Il primo indice oggetto d'analisi è riferito al rapporto delle Spese Totali di gestione ed i Premi, che assume un valore medio del 18,03% nel 2008, in aumento, in valore assoluto, di oltre un punto percentuale rispetto all'anno precedente (17,23%). Nell'ambito delle spese generali lo studio statistico ha elaborato l'incidenza delle spese commerciali ed al suo interno, quelle legate alla componente variabile «provvigioni» che, rispetto al totale dei premi, ha assunto un valore percentuale medio del 9,42% nel 2008.

Analizzando i singoli comparti osserviamo che nei rami Vita l'indicatore decresce, passando dal 3,67% del 2007 al 3,47% del 2008, con una riduzione di circa il 5%. Nei rami Danni l'incidenza delle provvigioni sui premi è anche in questo caso in diminuzione (dal 15,44% del 2007 al 15,41% del 2008).

Ulteriore dato è quello degli indicatori che riportano gli importi provvigionali liquidati e la raccolta premi distinti per i principali canali di vendita, sia a livello totale che per i principali settori. Si evidenzia la percentuale delle provvigioni liquidate nel 2008 nei rami danni al canale bancario (25,42%) rispetto alle provvigioni che le imprese hanno liquidato al canale agenziale.

—© Riproduzione riservata—



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