

BENVENUTA LEGGE ANTI-CONCORRENZA

di FABRIZIO AURILIA

UNA NORMA CHE SCONTENTA TUTTI E CHE POTREBBE PRODURRE L'EFFETTO OPPOSTO RISPETTO ALLE INTENZIONI DEL LEGISLATORE: UNA RISALITA DEI PREMI AUTO, NONOSTANTE GLI SCONTI OBBLIGATORI. L'ANIA E LE COMPAGNIE SI STANNO MUOVENDO SU PIÙ FRONTI PER PROVARE A RAMMENDARE GLI STRAPPI DI UN MERCATO CHE, CON MILLE STORTURE, STAVA FUNZIONANDO

La legge sulla concorrenza, attesa, dibattuta e infine arrivata, non piace in concreto a nessuno. Se si guarda alla parte degli sconti obbligatori o alle questioni che riguardano la scatola nera e la sua possibilità di offerta, le critiche sono unanimi da tutto il settore assicurativo. “Si sarebbe dovuta chiamare *legge anti-concorrenza*”, ha sostenuto **Alessandro Santoliquido**, ad e dg del gruppo **Amissima**, intervistato da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questa rivista, durante un momento del convegno sull'Rc auto, in compagnia di **Umberto Guidoni**, responsabile del servizio auto di **Ania**. “Sulla scatola nera – ha continuato il numero uno di Amissima – non si capisce perché si sia intervenuti, dato che era un mercato all'avanguardia che le compagnie avevano saputo sviluppare in autonomia. In generale, la maggior parte delle norme sono inutili o complicate”. Insomma un giudizio *tranchant* quello di Santoliquido che non si discosta molto da quello di Guidoni di Ania. “Il settore auto – ha detto il dirigente – è iper regolamentato anche perché il legislatore agisce sotto notevoli pressioni mediatiche: si scrivono leggi difficili da applicare”.

LE NORME PERSE PER STRADA

L'esempio più calzante è ciò che è stato fatto sulle frodi: la norma entra in Parlamento in un modo ed esce totalmente stravolta e difficile da capire. Tanto che l'Ania ha interpellato l'**Ivass** per chiedere chiarimenti su come applicarla. “Noi avevamo chiesto – ha aggiunto Guidoni – che il tempo per denunciare un sinistro fosse di 90 giorni invece di due anni: questo perché, con tempi di prescrizione così lunghi, gli attestati di

rischio non sempre sono fedeli alla reale sinistrosità di un assicurato”. Su questo punto Ania e Ivass stanno lavorando per gestire meglio la situazione.

Ma sono tante le novità che Ania ha visto svanire nell'iter lunghissimo del disegno di legge: la riparazione in forma specifica, ad esempio, è una formula che, secondo le compagnie, avrebbe consentito grandi risparmi e anche vantaggi per i consumatori. Ma anche questa non è passata.

LA COSTRUZIONE DI UN NUOVO MERCATO

Con Ivass, l'Ania ha un dialogo aperto. Il regolatore è stato chiamato a una serie di compiti molto stringenti, e di tipo qualitativo, che toccano la carne viva delle compagnie. “Tuteleremo al massimo la libertà tariffaria e siamo pronti ad attivarci nelle sedi opportune qualora fosse il caso”, ha avvertito Umberto Guidoni, responsabile del servizio auto di Ania, aggiungendo però di essere sicuro che non ce ne sarà bisogno.

“Siamo convinti – ha detto – che ci sia un'attenzione molto alta da parte di Ivass. Ma tutto il nuovo mercato delle scatole nere deve essere regolamentato: quindi occorrerà un decreto sulla portabilità e uno sugli standard minimi”. Insomma, per rendere efficaci (ed equi) gli sconti automatici che impone il legislatore, bisognerà creare un nuovo quadro normativo. E manca poco alla scadenza dei 90 giorni concessi a Ivass.



Umberto Guidoni, responsabile servizio auto di Ania



Alessandro Santoliquido, amministratore delegato e direttore generale di Amissima

E poi appunto c'è tutto il tema delle scatole nere, “un mercato – ha spiegato Guidoni – che stava funzionando”. L'Italia è il primo Paese al mondo per dispositivi installati, cinque milioni circa, c'è quindi un incontro tra domanda e offerta. “Nelle aree a più alta sinistralità ha continuato – il 50% dei rinnovi avviene attraverso una polizza con black box; nonostante questo, il legislatore ha deciso di intervenire nel cuore delle politiche commerciali delle compagnie, rischiando davvero di rovinare i meccanismi di un mercato che andava bene”.

TERRITORI: LE DIFFERENZE RESTANO

Santoliquido, senza nascondere la propria contrarietà generale a una legge di questo tipo, ha citato comunque qualche aspetto positivo, come la leggera modifica dell'obbligo a contrarre, che permette all'assicuratore che trova discordanze tra quanto dichiara il cliente e i dati dell'*Archivio integrato antifrode* di Ivass, di proporre la sottoscrizione della polizza alle condizioni che risultano dall'archivio, e non in base a quello che comunica il cliente. Ma non basta.

“La priorità per le compagnie – ha aggiunto il numero uno di Amissima – è capire fin dove si spingerà la regolamentazione. Oggi nell'80% dei sinistri a Napoli e provincia c'è l'intervento legale, mentre ad Aosta la percentuale scende al 5%: la specificità territoriale deve essere tutelata dalle regole, perché altrimenti la compagnia si troverà di fronte alla scelta di ritirarsi da un determinato territorio oppure di combattere nelle sedi opportune qualora ci venisse contestata la libertà tariffaria. La logica – ha sottolineato – deve essere quella di intervenire sui costi che causano premi alti e non sulle politiche commerciali, anche perché le leggi nazionali non possono essere in contrasto con norme superiori, come le direttive europee che tutelano la libertà tariffaria”.

BISOGNAVA FARE DI PIÙ

Intanto, il mercato auto, che valeva 17 miliardi di euro, oggi ne vale 13, dopo sei anni di costante calo del premio medio. I risultati tecnici, comunque positivi, si sono assottigliati nei primi sei mesi del 2017, periodo in cui il premio medio è calato a 406 euro, -28,5% dal 2013. Ogni polizza costa mediamente 100 euro in meno: il risparmio per i consumatori è stato di più di un miliardo l'anno. In questo contesto, tuttavia, i sinistri a rischio frode continuano ad aumentare: sono il 23,5% del totale, con punte del 40% nelle zone critiche. Bisognava fare di più, ripetono gli addetti ai lavori: ma nella legge sulla concorrenza non si è fatto.