

RIFORMA RCA E CONSUMATORI: TRA IVASS E ANIA SI SCALDA IL DIBATTITO

di FABRIZIO AURILIA

AL CONVEGNO SULL'RC AUTO DI INSURANCE CONNECT, LA TRADIZIONALE TAVOLA ROTONDA CHE METTE A CONFRONTO LE VARIE ANIME DEL MONDO DEI RISCHI E I CONSUMATORI. DALLA SVOLTA REGOLAMENTARE NELL'UTILIZZO DELLE SCATOLE NERE ALLA QUESTIONE DEGLI STRUMENTI ANTIFRODE IN FASE ASSUNTIVA, FINO AGLI SCONTI COMMERCIALI E AL PREVENTIVASS: MOLTI I NODI VENUTI AL PETTINE IN UN CONFRONTO SERRATO

Un dibattito partito tra la concordia generale, ma che a un tratto si è acceso, lasciando spazio a vecchie e nuove divisioni, in un momento complicato come quello che sta vivendo il mercato assicurativo dell'Rca. Da sempre croce e delizia degli assicuratori, ma anche banco di prova per il regolatore che deve fare da mediatore tra le norme scritte (non sempre accuratamente) dal legislatore e i player assicurativi, costretti ad applicare quelle norme calate dall'alto.

Quando sono stati toccati i temi più caldi, come la possibile svolta regolamentare nell'utilizzo delle scatole nere oppure la questione dell'utilizzo degli strumenti antifrode in fase assuntiva, o la gestione dei prezzi e degli sconti commerciali, la tavola rotonda che ha messo a confronto le varie anime del mondo dei rischi con i consumatori, ha ospitato un botta e risposta tra **Ania** e **Ivass**, proseguito anche sulla questione del *Preventivass*, innovazione che non smette di far discutere.

Moderati da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review*, si sono confrontati **Fabiola Cipolloni**, titolare del servizio *Stanza di compensazione e ruolo periti assicurativi* di **Consap**; **Antonio De Pascalis**, capo del servizio studi e gestione dati di **Ivass**; **Umberto Guidoni**, co-direttore generale di **Ania**; **Paolo Martinello**, presidente di **Fondazione Altroconsumo**; ed **Enrico San Pietro**, insurance general manager di **UnipolSai**.

LO STATO DELL'ARTE DEL SETTORE

Ma, appunto, si diceva che l'esordio della tavola rotonda era stato all'insegna della concordia, anzi dell'analisi dei numeri. Guidoni ha esposto lo stato dell'arte dell'Rca in Italia, ricordando che nel 2022 c'è stato il primo aumento (+3%) del premio medio dopo 10 anni di cali ininterrotti (-36%). Le cause sono molteplici, come sappiamo, ma molto hanno pesato l'aumento della frequenza sinistri oltre il 5% a fine 2022 e del costo medio, oltre 5.100 euro con andamento crescente che si mantiene anche nell'anno in corso.

“L'equilibrio del settore – ha detto il co-dg di Ania – è





Da sinistra, sul palco: **Paolo Martinello**, presidente di Fondazione Altroconsumo; **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review; **Fabiola Cipolloni**, titolare del servizio Stanza di compensazione e ruolo periti assicurativi di Consap; **Enrico San Pietro**, insurance general manager di UnipolSai.

In collegamento: **Umberto Guidoni**, co-direttore generale di Ania (a sinistra) e **Antonio De Pascalis**, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass (a destra)

PREVENTIVASS E SCONTI, ISPEZIONI PRESSO LE COMPAGNIE

Preventivass, il preventivatore nazionale dell'istituto di vigilanza che compara i contratti base Rca, è dalla nascita al centro dei malumori dei player, soprattutto tra gli intermediari. Ma ora rischia di diventare una spina nel fianco anche delle compagnie. Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass, ha lamentato che le polizze quotate su Preventivass, per alcune compagnie, non corrispondono a quelle che poi si trovano sul sito delle stesse imprese: "gli sconti, in quei casi, arrivano perfino all'80%", ha rivelato De Pascalis. Per questo Ivass ha avviato ispezioni. Enrico San Pietro, insurance general manager di UnipolSai, a questo proposito, ha però fatto notare che, sebbene Preventivass sia uno strumento utile, tra la tariffa e la libera flessibilità in mano agli agenti ci possono essere differenze anche profonde, considerati tutti gli elementi per raffinare il prezzo reale. "Mi chiedo perché non si intervenga invece sui comparatori privati, che sono intermediari a tutti gli effetti, e che diffondono statistiche infondate su incrementi tariffari che non esistono", ha ribattuto Umberto Guidoni, co-dg di Ania, molto critico sulle ispezioni avviate dall'autorità di vigilanza.

degradato" e in questo scenario si sono aggiunti l'aumento del costo medio dei pezzi di ricambio, a causa dell'inflazione, e l'allineamento del costo delle lesioni micro-permanenti, cresciuto dell'8%.

Le imprese cercano di personalizzare la tariffa anche attraverso la tecnologia per ovviare alle carenze del sistema: "l'evoluzione del sistema mobilità non corrisponde alla normativa, oggi vetusta e anacronistica", ha sottolineato Guidoni, elogiando però il "lavoro eccezionale di Ivass" fatto sulle tabelle delle lesioni macro permanenti.

LA FINE DEL BONUS/MALUS

Se sulla riforma del bonus/malus non è stato fatto ancora nulla, Ania ha ricordato gli sviluppi della normativa Card, su cui sono state "smussate stratificazioni normative". L'intenzione del settore è introdurre un sistema di Cai digitale ma si attende lo sblocco del regolamento. "Ci auguriamo importi e liquidazioni in chiaro, metodo che riteniamo migliore rispetto all'attuale affidato al *forfait*", ha chiosato Guidoni.

Ma la questione del bonus/malus non è certo passata sotto silenzio. San Pietro ha chiesto "più attenzione a come si realizzano le riforme". Secondo il general manager di UnipolSai, il meccanismo è stato utile fino a quando la frequenza era doppia rispetto a quella di oggi, prima della riforma Bersani del 2007 e prima della classe di merito familiare: "oggi - ha spiegato -

per fare selezione occorre la disponibilità di altri dati: la storia dei sinistri, oppure fare la distinzione tra sinistri con solo danni a cose o quelli con danno anche a persone. Il classico bonus/malus non è in grado di differenziare più nulla”.

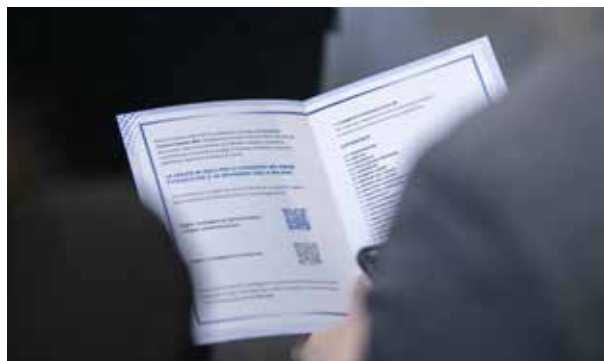
RISARCIMENTO DIRETTO, COSA MIGLIORARE?

Tornando alla questione del risarcimento diretto, la convenzione Card, secondo San Pietro “si deve reggere su un meccanismo che spinge le assicurazioni a fare sempre meglio”. Un sistema con i rimborsi a piè di lista potrebbe essere possibile solo a patto di forti incentivi e penalizzazioni: “ma oggi io vorrei modificare la convenzione sui terzi trasportati, dove manca il meccanismo di incentivo, e dove invece io estenderei il forfait”, ha proposto il top manager di UnipolSai.

E quindi cos’è davvero migliorabile nel risarcimento diretto? Cipolloni di Consap ha ricordato i vantaggi del sistema che in trent’anni ha cambiato in meglio la modalità di liquidazione dei sinistri, in primis per il danneggiato. Dati alla mano, sono stati liquidati finora 31 su 35 milioni di sinistri, per una media di 46 giorni dall’apertura alla liquidazione, contro una media di oltre 60 prima dell’arrivo della convenzione. “Quando Ania dice che il sistema deve consentire di conoscere l’importo liquidato da ogni singola impresa, e quindi tornare alla fase precedente – ha argomentato Cipolloni –, significa far cambiare pelle alla stanza di compensazione, cosa che l’Agcm ha vietato esplicitamente per evitare che le compagnie facciano cartello”.

IL FORFAIT È ANACRONISTICO E SI PUÒ FARE DI MEGLIO

Su quest’ultimo punto è intervenuto anche De Pascalis di Ivass, venendo incontro alle compagnie e sottolineando “la proficua collaborazione con l’Ania”. Si è lavorato bene alla modifica delle regole sulla conven-



zione Card e poi su incentivi e penalizzazioni per contrastare comportamenti opportunistici. Secondo Ivass, sul forfait non c’è molta chiarezza: “l’Agcm – ha detto De Pascalis – è disponibile a considerare questo vincolo come anacronistico e noi siamo d’accordo sul fatto che la concorrenza la si faccia su altre cose. Potremmo quindi proporre ad Ania un forfait basato sul valore del veicolo al momento del sinistro, ma sappiamo che le imprese non sarebbero d’accordo”.

Anche l’avvocato Martinello ha condiviso l’analisi positiva del sistema del risarcimento diretto, precisando che “non si può tornare indietro”, e contestando le “strane alleanze tra carrozzieri, avvocati e qualche associazione dei consumatori che chiedono l’annullamento di risarcimento per forma specifica”, che ha portato vantaggi come diminuzione dei premi e dei costi. Tra le distorsioni del sistema ci sono però le compensazioni, “figlie di un’epoca – ha ricordato Martinello – in cui l’Antitrust aveva sanzionato le compagnie assicurative per aver fatto cartello. Ma oggi – ha continuato – ci si può ragionare, perché sono tanti gli elementi per competere sul costo dei sinistri”. A volte, le liquidazioni sono persino troppo veloci, ha fatto notare Martinello, giacché il sistema spinge la compagnia a liquidare un sinistro per averne un rimborso anche senza che l’assicurato lo sappia.

ANTIFRODE, IVASS E ANIA IN DISACCORDO

Ma la scintilla che ha fatto scontrare Ivass e Ania è scattata dopo che Martinello ha proposto di “rendere noti i dati sulle frodi a fini tariffari”.

Guidoni ha quindi colto la palla al balzo, ribadendo il concetto che “avere le informazioni sulle frodi è utile non tanto per scegliere se e come tariffare, anche perché – ha ricordato – c’è l’obbligo a contrarre, ma per sapere chi ci si mette in casa”. Secondo il co-dg, deve prevalere “un interesse generale, dove lo sviluppo del mercato deve avere pari valore rispetto alla tutela del consumatore, perché clienti e assicurazioni non possono essere attori contrapposti”.

Su questo punto De Pascalis è stato più che netto, ribadendo la totale contrarietà alla possibilità di aprire la banca dati antifrode in fase assuntiva: “non si può prezzare un tentativo di frode in una copertura obbligatoria, non lo consentirebbe nessuno”, ha detto, sottolineando anche il fatto che “le frodi conclamate sono pochissime”, per cui non sarebbe possibile dare un prezzo a una situazione aleatoria come un tentativo



di truffa senza incappare in evidenti problemi legali. Se il problema è trovare sempre più elementi per affinare la politica di tariffazione, le scatole nere potrebbero essere, ancora una volta, la soluzione. Ma anche su questo punto, Ivass potrebbe gelare il sangue nelle vene delle compagnie, chiedendo l’interoperabilità delle black box e mettendo sostanzialmente a repentaglio un mercato finora molto florido.

SCATOLE NERE: IL DATO È DEL CLIENTE

“Stiamo pensando a una portabilità soft, magari su richiesta dell’assicurato, perché il dato è del consumatore e il fatto che l’abbia rilevato una compagnia non significa averne la proprietà”.

Secondo Guidoni, una svolta di questo tipo disperderebbe il valore industriale per quelle “imprese che hanno percorso molto i tempi e hanno abbassato i premi in territori dove la frequenza era molto alta”. Si tratta di un know-how che “non si capisce perché vada condiviso e non possa restare proprietà delle imprese che hanno investito”. Ania vuole lasciare il mercato libero com’è stato finora, perché, ha concluso Guidoni, “le politiche commerciali delle compagnie non possono essere oggetto di discussione dell’istituto di vigilanza”. Coinvolta in prima persona, Unipol, pioniera nell’utilizzo e delle scatole nere e primo operatore nel settore, ha ricordato come la telematica sia una “grande eccellenza italiana” che ha dimostrato di avere “molteplici effetti positivi sulla tariffazione, liquidazione, servizio e contrasto alle frodi”, ha elencato San Pietro. Senza contare che il valore delle informazioni al momento del sinistro è molto importante perché si ha l’evidenza di cosa è accaduto realmente: “questo aspetto, piuttosto – ha proposto San Pietro – dev’essere valorizzato meglio, perché il dato della scatola nera, a oggi, vale meno della parola di un testimone”.