

ASSICURAZIONI/1 L'Italia è leader in Europa per scatole nere: oltre 5 mln di macchinette installate sulle auto hanno fatto calare i sinistri e scendere i premi. Il ddl Concorrenza ora prova ad accelerare, ma per **Ania** farà danni

Non rompete la scatola

di Anna Messia

Era da più di due anni che l'Italia attendeva la sua prima legge sulla Concorrenza e il 3 maggio la norma è stata finalmente approvata al Senato. Ora il dossier passa alla Camera e anche lì probabilmente resterà blindato per accelerarne l'iter. Ma non senza una scia di critiche. Da parte di chi in quel disegno di legge è stato coinvolto a più riprese: le compagnie assicurative. Il provvedimento introduce per esempio sconti obbligatori per il cliente che fa installare a bordo dell'automobile una scatola nera o che decide di farsi ispezionare il veicolo. Tagli dei prezzi che dovranno essere monitorati dall'Ivass, l'autorità di controllo del settore, e dovranno essere più alti proprio nelle città d'Italia in cui le tariffe sono più elevate. Si tratta di interventi contro le frodi che, secondo il governo, abbasseranno il costo delle polizze Rc auto italiane, tra le più alte d'Europa. Le compagnie però non la pensano allo stesso modo. Anzi, secondo loro si tratta di imposizioni che non aumenteranno la concorrenza ma rischiano di imbrigliare e danneggiare il mercato. «Il legislatore è entrato a piedi uniti su un tema che l'industria sta gestendo già molto bene in autonomia», osserva il direttore generale **dell'Ania** Mauro Montagnini, sottolineando che oggi il 19% delle nuove polizze Rc auto prevede una scatola nera e che grazie a questi strumenti, diffusi soprattutto nelle aree a più alto rischio, i prezzi delle polizze stanno già scendendo da cinque anni.

Domanda. Che cosa accadrà

al mercato se il disegno di legge rimarrà invariato alla Camera?

Risposta. Il rischio è di imbrigliarlo frenando la diffusione di questi strumenti, che si stanno rivelando molto utili. L'Italia è già oggi il primo mercato al mondo per black box con più di 5 milioni di macchinette installate, che continuano a crescere ogni mese e che raggiungono quote vicine al 50% a Caserta o a Napoli. Mentre negli ultimi cinque anni i prezzi sono scesi in media del 22-23%. Sconti obbligatori e predefiniti in maniera forzata rappresentano un approccio discutibile, anche alla luce delle norme comunitarie. Imporre la diffusione della scatola nera all'intero mercato avrebbe poi l'effetto di azzerare la possibilità di selezione del rischio dal parte delle imprese e farebbe crescere in modo considerevole i prezzi, specie in aree a più basso rischio, dove le black box servono meno.

D. Come valuta complessivamente il provvedimento?

R. L'industria è molto favorevole alla concorrenza e le imprese competono ogni giorno tra loro per aumentare la qualità dei servizi offerti ai clienti e colmare il calo dei margini che sta vivendo in questo periodo il Danni, che è un settore ciclico. La scatola nera non serve solo a monitorare le modalità di utilizzo del veicolo assicurato ma può consentire per esempio di comunicare con il cliente, avvertendolo quando si sta avvicinando a un incrocio pericoloso o sta per arrivare un temporale. Innovazioni che tutte le compagnie stanno introducendo, offrendo ad esempio nuovi servizi per la salute o l'abitazione. Ma l'impressione è che, anche

se in buona fede, il legislatore sia intervenuto senza averne valutato tutte le ricadute sul mercato. Dal testo finale sono stati eliminati interventi che sarebbero stati utili a ridurre i costi, come il risarcimento in forma specifica (le riparazioni dirette in carrozzerie convenzionate, ndr), mentre sono state introdotte norme che danneggiano lo stesso consumatore.

D. A che cosa di riferisce?

R. Alle norme che eliminano il tacito rinnovo per tutti i contratti delle polizze «danno non auto». Gli stessi relatori del provvedimento si sono resi conto dei rischi per il consumatore, che può trovarsi in una situazione di debolezza a ricontrattare ogni anno una polizza pluriennale, come può essere per esempio con un prodotto salute. Per non parlare dei costi amministrativi, che sono destinati a crescere se ogni anno gli agenti devono ricontattare tutti i clienti per ridiscutere i contratti. E anche le norme sulle macrolesioni sono state meno incisive di quello che avremmo sperato.

D. Si riferisce alle tabelle sui risarcimenti che dovranno essere definite dai ministeri?

R. Sì, la notizia positiva è che le compagnie avranno dati più certi per mettere a punto le statistiche e definire i premi, ma il rischio è che i margini di manovra dei tribunali restino troppo ampi. Le tariffe Rc auto continuano a rimanere tra le più alte d'Europa perché in Italia uno stesso danno viene valutato molto di più che in altri Paesi. È una scelta politica che può essere condivisibile, ma che comporta polizze più costose. (riproduzione riservata)



Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi

LE SCATOLE NERE NEL RAMO RC AUTO

Dati in milioni di euro

	Premi 2015*	Scatole nere **
◆ Unipol	3.769.840	3.197.000
◆ Allianz	2.606.811	nd
◆ Generali	1.957.921	1.000.000
◆ Cattolica	991.317	94.000
◆ Axa	726.514	200.000

Dati premi in migliaia di euro

* Fonte: Ania **Fonte societaria

GRAFICA MF-MILANO FINANZA



Mauro Montagnini