

**MERCATO  
& PRODOTTI**

RC AUTO

# RIVOLUZIONE IN CORSA

Aumento dei prezzi, introduzione del contratto base, trasferibilità della black box, tariffa unica nazionale, sconti obbligatori, intermediari accessori. Di come il mercato delle polizze motor sta cambiando se n'è parlato a *Le Fonti Tv*

Guido Sitroli

**U**na sempre maggiore concorrenza dovuta anche alla trasformazione dei canali distributivi, con l'avvento delle compagnie dirette, e l'introduzione delle nuove normative pensate per aumentare i diritti dei consumatori. Il mondo delle assicurazioni, e in particolare quello delle polizze Rc auto, sta vivendo un periodo di grandi cambiamenti.

Ma quale sarà l'evoluzione del mercato il prossimo anno? Proseguirà la tendenza al rialzo dei prezzi cominciata nel 2018? Quali saranno i nuovi prodotti? Si andrà verso la personalizzazione o la standardizzazione delle polizze? E quali saranno gli effetti delle nuove

normative? Sono le domande alle quali hanno risposto **Emanuele Anzagli**, vicepresidente di Segugio.it, e **Luigi Viganotti**, presidente di Acb, durante la trasmissione *New Insurance* in onda su *Le Fonti Tv*, condotta dal giornalista economico **Achille Perego**, dedicata al tema «Rc auto e polizze, la scelta consapevole».

#### **Innanzitutto, come è andato il mercato Rc auto nel 2018?**

**ANZAGHI** Parliamo di prezzi, che è forse il tema più caro agli italiani. Ricordo che veniamo da un lungo periodo (2012-2017) in cui sono scesi significativamente: a livello medio nazionale del 25% sulla Rc auto e del 18,5 sulla Rc moto.

#### **Anche se le associazioni dei consumatori sostengono il contrario...**

**ANZAGHI** Nel 2018 abbiamo assistito a un assestamento, a un trend che è lievemente al rialzo per l'auto, ma parliamo comunque di 1,2 punti percentuali con fluttuazioni mensili, praticamente impercettibile. È ancora un po' in calo, invece, la tendenza per la Rc moto. In questo periodo, come osservato da tutti, c'è stata una riduzione dello spread tra le diverse province italiane quindi quelle più costose (cioè quelle che lo erano nel 2012) sono scese proporzionalmente di più rispetto a quelle meno care. Adesso ci potrebbero essere ragionevoli aspettative di incrementi dei

prezzi. Sappiamo che la parte di gestione tecnica delle compagnie comincia a essere, non dico in affanno perché è ancora in positivo, ma complicata: i costi dei sinistri sono attorno al 76% e quindi siamo in una situazione in cui una compagnia incassa 100 e mediamente spende 97.

#### Come vedono il mercato i broker?

**VIGANOTTI** Estremamente difficile e complicato, anche per le nuove normative che sono entrate in vigore il 2 agosto e per i provvedimenti Ivass in attuazione del Ddl sulla concorrenza, quindi gli sconti obbligatori, l'attestato dinamico e via dicendo. Soprattutto stiamo aspettando le ulteriori novità che arriveranno sul mercato perché dovrebbe tornare di moda il discorso del contratto base nella Rc auto, accantonato circa tre anni fa. Contratto che dovrebbe servire anche per la comparazione, perché mentre oggi la maggior parte del confronto viene fatto sul prezzo, si dovrebbe estendere anche al conte-

nuto della copertura assicurativa.

**ANZAGHI** In realtà la comparazione è sul prezzo e anche su tutto il contenuto del prodotto. La realtà è che i prodotti oggi sono molto complessi e diversificati e questo è un problema per il consumatore nell'accesso diretto e nel confronto delle varie polizze. Tanto è vero che si deve rivolgere a un comparatore che è un broker e gli dà le chiavi di lettura necessarie.

#### Il fai da te della comparazione quindi è difficile?

**VIGANOTTI** Sì perché oggi ci sono situazioni per le quali le compagnie danno interpretazioni e versioni diverse. Mi riferisco, ad esempio, alle azioni di rivalsa nel caso di guida senza patente piuttosto che sotto l'effetto di alcol o stupefacenti. Per un consumatore "inesperto", è difficile districarsi nei meandri di tutte queste clausole.

#### Le novità legislative potranno migliorare la concorrenza e quindi anche l'offerta dei prodotti?

**ANZAGHI** In generale direi che negli ultimi anni ci sono stati tantissimi interventi legislativi. L'effetto legato a questi interventi mi sembra che si sia prodotto sul mercato. Ovviamente rimane il timore di una iper regolamentazione del settore che possa paralizzarlo. Da questo punto di vista dovremo verificare come funzionano e quanto sono efficaci alcuni aspetti normativi. Quella del prodotto base potrebbe essere una misura interessante. Dovremo osservare però in concreto come viene declinata, perché a oggi è un elemento che frena molto la mobilità dei clienti. Dovremmo vedere per esempio tutto il tema della trasferibilità della black box e la sua interoperabilità. Quell'ultima è interessante perché il Sud vede una presenza massiccia di questi dispositivi, fino al 60% in certe province. È uno strumento che se gestito bene può portare vantaggi, se gestito male può ingessare una realtà importante.

#### Chi sostiene i costi della black box, la compagnia o l'assicurato?

**ANZAGHI** Il costo viene sostenuto dalla compagnia. Il tema è che adesso non esiste uno standard, un protocollo uniforme. Evidentemente quindi a fronte di un vantaggio per il consumatore nell'adozione della black box, quest'ultimo rischia poi di avere una maggiore farraginosità quando vuole cambiare compagnia perché deve disinstallare e reinstallare la scatola nera.

**VIGANOTTI** Indubbiamente esiste il problema della portabilità. È un po' incomprensibile il fatto che nel Ddl sulla concorrenza siano stati inseriti circa 12 o 13 articoli relativamente alla Rc auto, ma nessuno sulla portabilità della black box. Bisogna poi tenere conto che noi



#### MERCATO COMPLICATO

Per Luigi Viganotti, presidente di Acb, «il mercato è estremamente difficile e complicato, anche per le nuove normative che sono entrate in vigore il 2 agosto e per i provvedimenti Ivass in attuazione del Ddl sulla concorrenza»



consideriamo il costo della polizza il numerino che c'è in fondo a destra, non comprese le tasse.

**Che sono molto alte, giusto?**

**VIGANOTTI** Assolutamente sì. Se consideriamo le tasse governative, il contributo vittime della strada e i vari contributi arriviamo a percentuali che superano il 20%.

**Che cosa pensate del progetto, ventilato dal governo, di una tariffa unica nazionale?**

**ANZAGHI** Stando a quanto si è saputo, è articolata in un modo tale per cui credo sia difficile dare un'interpretazione. Si parla di una tariffa più equa sul territorio però allo stesso tempo si dice anche di mantenere le differenze territoriali, francamente è difficile capire cosa significa.

**Diciamo che sarebbero poco contenti gli abitanti del Trentino e di più quelli di Napoli...**

**ANZAGHI** Esatto, questo avverrebbe se la variabile territoriale venisse eliminata dalle tariffe delle compagnie.

**VIGANOTTI** Bisogna notare però

ignoranza: non ho capito come si fa a calcolare lo sconto obbligatorio e quali siano gli sconti da applicare. Se un consumatore volesse chiedere l'applicazione di questi sconti (mi riferisco allo sconto obbligatorio e allo sconto aggiuntivo) si dovrebbero fare i calcoli sulla base delle tariffe applicate in determinate zone d'Italia, moltiplicate per un determinato coefficiente. Insomma una cosa assurda.

**Quindi alcune norme contribuiscono ulteriormente a rendere più difficile il confronto tra le offerte?**

**ANZAGHI** Assolutamente sì. Ma attenzione, in realtà il premio sui comparatori è già inclusivo di questi sconti che sono calcolati dalla compagnia. È un meccanismo complicato per le assicurazioni tanto è vero che in alcuni casi qualche compagnia sta ripensando all'opportunità di offrire la black box. Peraltro mi sembra di aver visto nell'ultimo report dell'Ivass un calo di penetrazione per la prima volta da anni nelle nuove polizze con la scatola nera.

**ANZAGHI** Per quanto riguarda l'online effettivamente abbiamo una penetrazione delle cosiddette compagnie dirette che è molto ridotta rispetto ad altri aesi. Si parla di circa il 10 % del mercato sulla Rc auto e al contrario abbiamo una penetrazione dei comparatori superiori a tutta l'Europa in percentuale sulle compagnie dirette, tranne che dell'Inghilterra. La ragione di questa situazione la trovo proprio nella complessità dei prodotti. Le dirette da sole fanno fatica a proporsi sul mercato mentre il comparatore che è un broker e che quindi ha un customer service composto da operatori qualificati assicurativi riesce a rendere questo confronto più facile. Sono convinto che questo canale continuerà a crescere anche se il ruolo del leone sul mercato spetta ancora alle reti fisiche.

**VIGANOTTI** È un punto dolente perché la nuova normativa ci pone di fronte a situazioni che fanno riflettere. Questo perché le compagnie di assicurazione ormai sono ufficialmente dei distributori di polizze assicurative e quindi oggi sono anche loro soggette a tutta la normativa della ex intermediazione. Non dobbiamo poi dimenticare che è stata inserita una nuova figura di intermediario nel mondo assicurativo: il cosiddetto intermediario accessorio. Facendo un esempio nel campo dell'auto, il concessionario piuttosto che il costruttore che offre coperture assicurative avvalendosi di un intermediario tradizionale, cioè di un agente o di un broker, adesso può farlo direttamente prendendo accordi con la compagnia.

**Quindi lo stesso concessionario può vedere le polizze?**

**VIGANOTTI** Sì, relativamente a ciò

“ Speriamo che le compagnie facciano le polizze personalizzate, non per rispettare la normativa ma in funzione delle esigenze del cliente ”

che, in quanto a zone soggette a un'alta frequenza di sinistri, anche regioni come la Toscana o il Veneto hanno dati molto elevati. A me fa sorridere quando si parla di queste cose perché tutte le volte mi ritorna in mente quello che l'Ivass ha scritto in alcuni provvedimenti, ad esempio nell'articolo 36 relativo agli sconti obbligatori che le compagnie devono applicare. Confesso la mia

**Per quanto riguarda invece le reti distributive, una volta c'erano solo agenti e broker. Poi è arrivata l'assicurazione diretta, via telefono prima e ora soprattutto online. Come vedete questa trasformazione del mercato che comunque mostra una diffusione in Italia ancora molta bassa delle compagnie dirette rispetto a quelle tradizionali?**

che vende. La nuova normativa prevede che può offrire polizze che siano complementari al bene o al servizio che viene offerto. Questo sposta notevolmente l'equilibrio con le compagnie di assicurazione che sempre più cercheranno di disintermediare il rapporto con il consumatore, avvalendosi degli strumenti informatici elettronici di cui dispongono per offrire un prodotto diretto. Quindi, mentre oggi il broker può mettere sul tavolo una serie di contratti assicurativi di diverse compagnie e indicare quali sono i contenuti e il relativo prezzo, in futuro diventerà un po' più difficile. Il cambiamento della normativa porterà a un mercato diverso.

**ANZAGHI** Non so se definire questo scenario disintermediazione o cambio nell'intermediazione. Sicuramente ci sono grossi cambiamenti in atto.

**Quanto è importante il ruolo della consulenza, anche online con i comparatori? E che cosa cercano e chiedono gli automobilisti quando confrontano le polizze?**

**ANZAGHI** L'automobilista italiano è attento alle differenze di cui si parlava prima: la rivalsa, l'esatta portata della garanzia massimale, gli scoperti, le franchigie di un prodotto rispetto a un altro. Poi c'è una buona percentuale di consumatori che si sanno autogestire perché ormai hanno preso confidenza, altri invece che si rivolgono al servizio telefonico.

**VIGANOTTI** La nuova normativa ha inserito anche un nuovo sistema che si chiama Pog, cioè il controllo della gestione del prodotto che ci sarà anche nella Rc auto, anche se non la vediamo molto applicabile. Vuol dire che le compagnie di assicurazione faranno sempre di più

prodotti standardizzati quindi sarà più semplice da parte del consumatore individuare le differenze.

**Quindi non si va più verso un'ulteriore personalizzazione?**

**ANZAGHI** Forse la cosa migliore sarebbe un prodotto di riferimen-

no volevano spendere questa cifra ma con più garanzie

**VIGANOTTI** Speriamo che non succeda anche nella Rc auto che le compagnie facciano le polizze personalizzate, non in funzione di quello che chiede il cliente ma per rispettare la normativa in fun-



#### MARGINI RIDOTTI

Secondo Emanuele Anzagli, vicepresidente di Segugio.it, «ci potrebbero essere ragionevoli aspettative di incrementi dei prezzi. Perché la parte di gestione tecnica delle compagnie comincia a essere, non dico in affanno ma complicata»

to uguale e poi personalizzazioni a scelta. Ad esempio voglio o non voglio la franchigia? Questa mi costa di più, questa mi costa di meno? Oppure la rivalsa in caso di stato di ebbrezza è qualcosa che voglio oppure no? A quel punto ho una base dalla quale posso partire e aggiungere diverse caratteristiche.

**Il mercato richiede anche una maggiore presenza di coperture? Ad esempio per incendio o furto?**

**ANZAGHI** Abbiamo sempre più consumatori che invece di voler ridurre la spesa vogliono mantenere il livello spesa e coprirsi meglio. Un po' come al supermercato: spendere uguale a acquistare di più. Nel 2017 gli italiani hanno speso in media 400 euro, quest'an-

no volevano spendere questa cifra ma con più garanzie

zione della tipologia di cliente. Mi spiego meglio. Per una polizza Rc, per esempio Rc professionale che copre l'attività, le compagnie dovranno studiare un target market e scrivere un contratto assicurativo adeguato a quel target market. Questo può avvenire anche nella Rc auto. Quindi significa, per paradosso, che l'idraulico che gira tutto il giorno con un'autovettura può avere un contratto assicurativo completamente diverso dall'impiegato che sta invece tutto il giorno in ufficio perché il rischio è diverso e le esigenze sono diverse.

Questo senza tenere conto della specificità della polizza Rc auto, obbligatoria per legge e con garanzie che quindi devono essere uguali per tutti. ■



[www.segugio.it](http://www.segugio.it)

## Confronta le migliori offerte e risparmi!

Segugio.it confronta per te le offerte di oltre 100 tra le principali, assicurazioni, banche, finanziarie, società di telecomunicazioni, energia, pay tv e viaggi.

### Scopri tutti i vantaggi di Segugio.it

- ✓ La più ampia scelta di polizze e finanziamenti
- ✓ Tutte le migliori tariffe di ADSL ed energia
- ✓ Ampia scelta di voli economici e auto
- ✓ Prezzi minori o uguali a quelli ottenibili direttamente
- ✓ Confronto trasparente
- ✓ Servizio gratuito

Su Segugio.it puoi trovare:

ASSICURAZIONI



MUTUI



CONTI



PRESTITI



TARIFFE



VIAGGI



Segugio.it è un marchio registrato di Segugio.it S.r.l.  
Segugio.it S.r.l. è interamente controllata da Gruppo MutuiOnline S.p.A.,  
società quotata a Segmento STAR della Borsa Italiana.