

CONVENZIONE RCAUTO NAPOLI VIRTUOSA

Le compagnie italiane si disinteressano dei problemi del Paese e lasciano campo libero alle straniere



Luigi De Magistris

177 è il numero della delibera con la quale la Giunta Comunale di Napoli guidata da Luigi De Magistris, ha approvato la convenzione con la compagnia britannica Admiral Insurance Company che, attraverso il marchio ConTe.it, intende ridurre il costo delle polizze Rcauto ai napoletani.

Ma andiamo con ordine. Poco più di un anno fa, appena eletto, il sindaco ascoltò il grido di protesta dei cittadini per l'eccessivo costo delle polizze Rcauto per i napoletani e così, organizzò un tavolo allargato a tutti gli operatori del settore (Ania, Isvap, Sna, periti, avvocati, giudici di pace, ecc), per studiare una strategia che determinasse i presupposti per consentire ai cittadini "meritevoli" di pagare un prezzo assicurativo più equo. Questa

tempesta di cervelli giunse ad un passaggio cruciale, quando fu chiara l'intenzione dell'amministrazione cittadina, di "compromettersi" certificando la qualità e la bontà del cittadino-cliente, a cui le compagnie avrebbero riservato una sensibile riduzione dei costi delle polizze Rca. A questo punto la svolta importante: le compagnie tradizionali si defilarono e l'unica a raccogliere la sfida fu, appunto, Admiraln. Arriviamo così al 28 giugno 2012, giorno in cui, con un'ottima operazione di comunicazione, il patto tra Comune di Napoli e la ConTe.it è sancito con la firma della convenzione Rcauto denominata "Napoli Virtuosa".

Fino a qui i fatti. Spazio ora ai commenti non prima, però, di aver espresso chiaramente l'apprezzamento per l'azione politica messa in atto dall'amministrazione De Magistris, laddove ha fatto propria una istanza sociale, intervenendo e dando comunque una risposta. L'articolazione dei nodi critici è tale e tanta che richiede una declinazione puntuale secondo alcuni macro argomenti: la conferma della scelta industriale delle compa-



COMUNE DI NAPOLI

gnie tradizionali di abbandonare interi territori; la negazione del valore dell'intermediazione assicurativa; la modalità di gestione della convenzione e condizioni della stessa. La scelta industriale delle compagnie tradizionali di disimpegnarsi e defilarsi, non può che essere stigmatizzata.

**Alle compagnie italiane
non bastano
le garanzie
del comune di Napoli**

Va aspramente criticata la scelta d'aver rinunciato, anche alla sola idea, che nonostante il tramite di un "garante", nel caso di specie il Comune, non si possano contemplare tariffe e profili per clienti virtuosi e meritevoli, seppur residenti in Campania. Entrando nel dettaglio delle condizioni offerte dalla Admiral, non v'è nulla che le compagnie non abbiano già nelle tariffe attualmente praticate ed ancor più quindi si coglie la volontà industriale di non "stare" su determinate aree del paese, dove è più facile fuggire, aumentando la tariffa e chiudendo i punti di vendita, piuttosto che rafforzare i presidi di controllo e di contrasto alle frodi. Le compagnie italiane meritano anche il rimprovero di "miopia"

tecnica, incapaci di comprendere che lasciare ad operatori stranieri i clienti virtuosi, complica inevitabilmente anche i rapporti tecnici delle agenzie, a punto tale che ci sarebbe da chiedersi se l'abbandono di certi territori è motivato dalla situazione sociale o dall'incapacità delle compagnie italiane di affrontare realtà diverse dall'ordinario. Tema delicato per lo Sna è la tutela della figura dell'intermediario, che con questa operazione non solo viene estromessa, ma, di fatto, trasformata da portatore di valore a generatore di costo. La convenzione Rcauto "Napoli Virtuosa", offre condizioni economiche vantaggiose anche perché è realizzata attraverso la collaborazione con una compagnia on line, che proprio sull'esclusione del costo dell'intermediario, pone la sua maggiore – anche se infondata – convenienza di prezzo. L'equivalenza "intermediario uguale maggior costo" ridicolizza e svisciva la professionalità e la fatica di migliaia di agenti e l'effetto imitazione di questo progetto napoletano ad altre realtà nazionali, può costituire una minaccia alla categoria degli agenti, ma anche a quella dei "consumatori" che, assicurandosi on-line, saranno chiamati a fare scelte impegnative, scegliere tra diverse proposte e soluzioni, senza potersi avvalere dell'insostituibile opera consulenziale di un agente. Resta comunque il fatto che dal 2

luglio, anche a Napoli è possibile stipulare una polizza con lo sconto. È questo, in estrema sintesi, il messaggio che sta, efficacemente, passando. La nostra onestà intellettuale ci spinge ad andare oltre i semplici messaggi pubblicitari per richiamare l'attenzione su alcune condizioni di questa convenzione, che giustificano la scoutistica offerta:

- intanto è fatto obbligo al cliente di accettare l'indennizzo in forma specifica;
- è obbligatoria l'installazione della scatola nera;
- è espressamente vietato il ricorso ad un proprio legale.

**Più facile scappare
che accettare le sfide
della concorrenza
straniera**

Prima d'ora, mai in Italia un ente locale era intervenuto a disciplinare un rapporto di natura commerciale tra privati; ebbene, a Napoli lo si è fatto, in forma sperimentale con modalità già note al mondo assicurativo. Resta il rammarico per il fatto che le nostre compagnie di bandiera e la loro associazione non abbiano colto la straordinaria opportunità, preferendo lasciare campo libero alla concorrenza straniera. Un'occasione sprecata per dimostrare con i fatti che l'Ania non è solo una unione di imprese commerciali ossessionate dagli utili ma, in qualche misura, una associazione radicata in Italia, consapevole della difficile realtà economico e sociale del Paese; da cui ha sempre avuto tanto, come testimoniano i sostanziosi emolumenti riservati agli alti dirigenti assicurativi. 

MOLTO FUMO, NIENTE ARROSTO E TANTA PREOCCUPAZIONE..

Il Comune di Napoli stipula una convenzione con il broker online ConTe. I commenti di Sna al progetto "Napoli Virtuosa"

Lo scorso 2 luglio il Comune di Napoli ha avviato la fase operativa del progetto "Napoli Virtuosa", in convenzione con la compagnia britannica Admiral, con l'obiettivo di risolvere, almeno all'apparenza, il problema sociale che attanaglia da qualche anno Napoli e tutto il Sud d'Italia: il caro prezzi Rcauto.

La convenzione promossa dal Comune di Napoli è rivolta e finalizzata ad un profilo di cliente altamente virtuoso, che sia residente a Napoli ed in regola con le tasse comunali, condizioni essenziali per accedere alla convenzione, ed assicurare così con il broker ConTe, il proprio veicolo con un sconto del 20%. L'evento ha avuto un grandissimo risalto mediatico e non poteva essere altrimenti, già solo per

il fatto che, forse per la prima volta, un ente locale di natura pubblica – il comune appunto – si è interposto in una dinamica privata, ovvero nel facilitare il rapporto tra il consumatore/cliente e la compagnia di assicurazione.

Da troppo tempo tutti parlano del caro prezzi Rcauto al Sud: giornali, conferenze, indagini, interrogazioni parlamentari e tanto altro; ma alla fine "nessuno" ha manifestato intenzioni serie per una risoluzione del problema. In tal senso salutiamo con piacere quanto messo in campo dall'amministrazione napoletana guidata dal sindaco De Magistris, che ha ascoltato un'esigenza sociale e, da par suo, ha inteso sostenerne il peso giungendo ad un risultato. Occorre però veri-

ficare che il risultato raggiunto porti i benefici sperati e su questo punto, come gruppo di lavoro che il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione ha costituito per l'analisi delle dinamiche assicurative del Mezzogiorno d'Italia, ci permettiamo di nutrire forti perplessità.

Innanzitutto stigmatizziamo la "miopia" politico-commerciale delle compagnie di assicurazione che, facendo registrare aumenti di ricavi record nel 2011 (fonte Ania) pur in presenza di aumenti di fattori negativi (furti e frodi), hanno scelto, nel caso di Napoli e non solo, di non approfondire tecnicamente la questione, non ammettendo una possibile strategia tariffaria, riequilibrando il concetto prima-



rio della mutualità, e non riuscendo a dotarsi di valide strutture liquidative per arginare i pericoli del caro sinistri e dei sinistri cosiddetti “fantasma” (fonte Isvap).

I principali presidi territoriali per controllare e governare il mercato sono gli agenti ed anche in questo caso le compagnie hanno scelto di privarsene, lì dove v'era maggior bisogno. In Campania, infatti, sempre da fonte Ania, si è passati dai 1.050 agenti del 2010 ai 938 del 2011, con un calo di oltre il 10%. Di fatto, dove era necessario un maggior controllo, abbiamo di contro assistito all'abbandono sistematico del territorio da parte di molte compagnie tradizionali. Le parole d'ordine di questi ultimi mesi sono state disdette massive di contratti, chiusure di agenzie e di centri di liquidazione. Scelte che hanno consentito alle Compagnie tradizionali di alimentare il giro di affari di quelle telefoniche, spesso di

loro stessa proprietà, spingendo sulla forte selezione del cliente ed eludendo di fatto l'obbligo a contrarre in capo alle singole imprese, laddove presenti con agenzie territoriali. Senza contare l'effetto collaterale legato all'aumento dei veicoli circolanti senza copertura Rcauto, che altera i parametri di controllo del mercato assicurativo ed alimenta un concetto diffuso d'illegalità.

Il Sindacato Nazionale degli Agenti di Assicurazione non può assistere passivamente, a questo ennesimo attacco alla professionalità dei suoi iscritti e al valore aggiunto che da sempre gli Agenti hanno dato al comparto dell'intermediazione assicurativa ed intende denunciare la sua forte preoccupazione per la grave situazione in cui versa il mercato assicurativo nel Sud del Paese, che è pervaso da fattori altamente distorsivi, fortemente antieconomici ed antisoc-

ciali. Temiamo infatti che fenomeni come "Napoli Virtuosa" inducano e possano innescare un effetto domino, spingendo altre amministrazioni ad azioni analoghe, mascherando magari solo finalità mediatiche per alimentare il consenso politico. Tutto ciò può solo determinare effetti controproducenti e non sempre in linea con le aspettative proprie per cui il legislatore, nel lontano 1969, introdusse l'obbligatorietà della legge sulla Responsabilità Civile Auto. Per questi motivi lo Sna vigilerà ed eserciterà il giusto diritto di critica a tutela della professionalità degli agenti e del loro imprescindibile ruolo nel mercato, e congiuntamente affiancherà i clienti/consumatori perché le offerte di prodotti assicurativi rispondano pienamente ed adeguatamente alle loro esigenze di sicurezza, demolendo pericolosi miraggi di risparmi mirabolanti. 