

LIBERALIZZAZIONI MANCATE

IL CRASH DELLA RCAUTO

Nel 2008 le tariffe delle polizze sono scese del 4,5%. Grazie alla concorrenza dell'online e delle banche. Invece l'avvio del plurimandato si è rivelato un vero flop.

di Andrea Telara

■ Per i milioni di italiani che ogni anno sottoscrivono la polizza Rc auto c'è una notizia buona e una cattiva. La buona è che dopo 13 anni di crescita, nel 2008 le tariffe medie delle assicurazioni che tutelano dal rischio di incidenti stradali sono diminuite del 4,5%. La cattiva è che la flessione dei premi non è dovuta

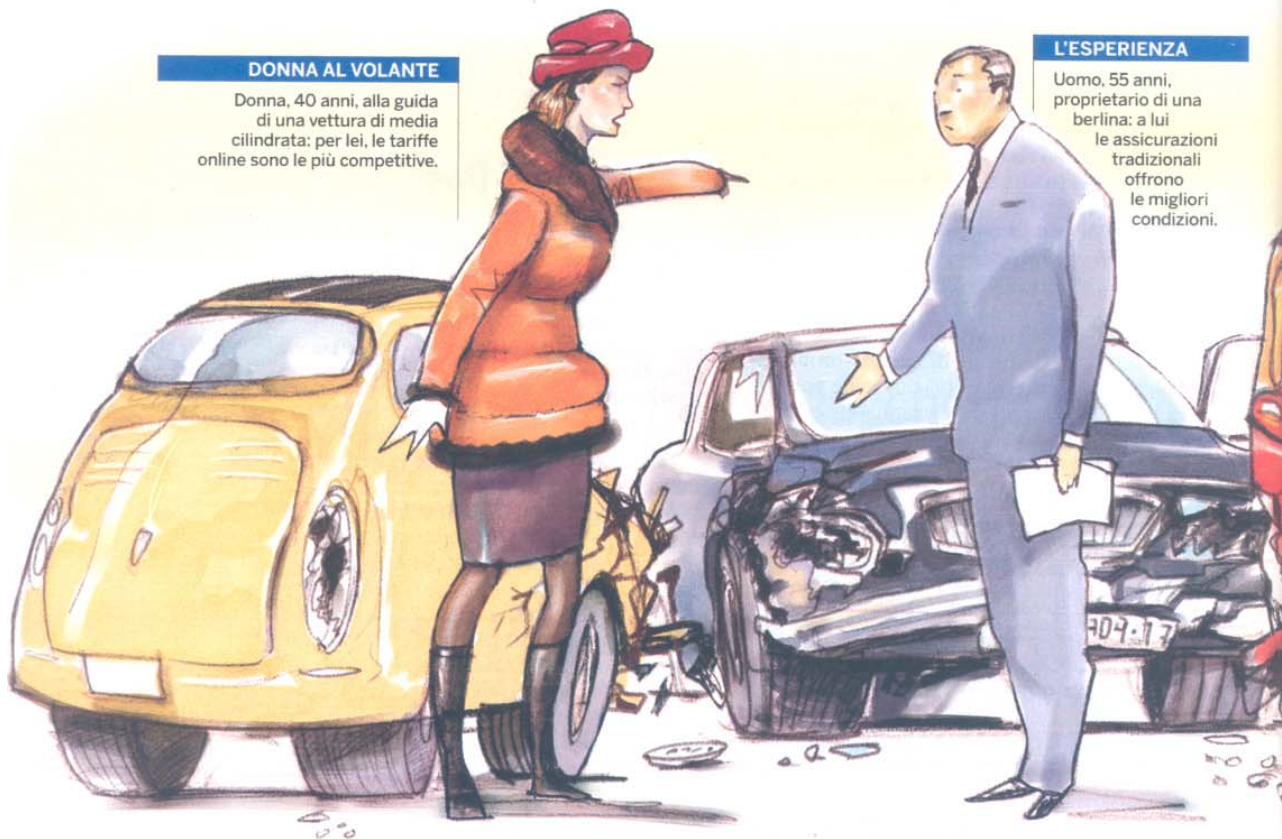
alla liberalizzazione del settore con l'introduzione, nel 2006, della figura dell'agente plurimandatario (*vedere il riquadro a destra*): una sorta di broker che, da venditore delle sole polizze della società di appartenenza, doveva trasformarsi in un consulente per indicare al cliente il prodotto più adatto alle sue

DONNA AL VOLANTE

Donna, 40 anni, alla guida di una vettura di media cilindrata: per lei, le tariffe online sono le più competitive.

L'ESPERIENZA

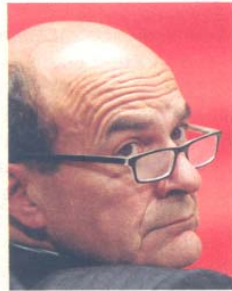
Uomo, 55 anni, proprietario di una berlina: a lui le assicurazioni tradizionali offrono le migliori condizioni.



esigenze tra la miriade di polizze offerte sul mercato da più compagnie.

Ebbene, la prova di liberalizzazione tentata dall'ex ministro per le Attività produttive Pier Luigi Bersani ha fatto «crash». Infatti, poche agenzie (non più di qualche centinaio in tutta Italia, secondo le prime stime) hanno abbandonato il vincolo d'esclusiva. «Se il plurimandato venisse abolito nei prossimi mesi» dice a *Economy* Giorgio Marchegiani, partner della società di consulenza **Oliver Wyman**, «non cambierebbero molte cose rispetto a ora».

L'osservazione di Marchegiani non è casuale. Infatti, il presidente della Commissione industria del Senato, Cesare Cursi, e il suo collega Sergio Vetrella, entrambi del Partito della libertà (Pdl), hanno messo in cantiere un provvedimento di legge che vuole abolire il plurimandato. L'iniziativa di Cursi e Vetrella ha già ricevuto numerose critiche da parte delle associazioni dei consumatori e del presidente dell'Antitrust, Antonio Catrica- ▶



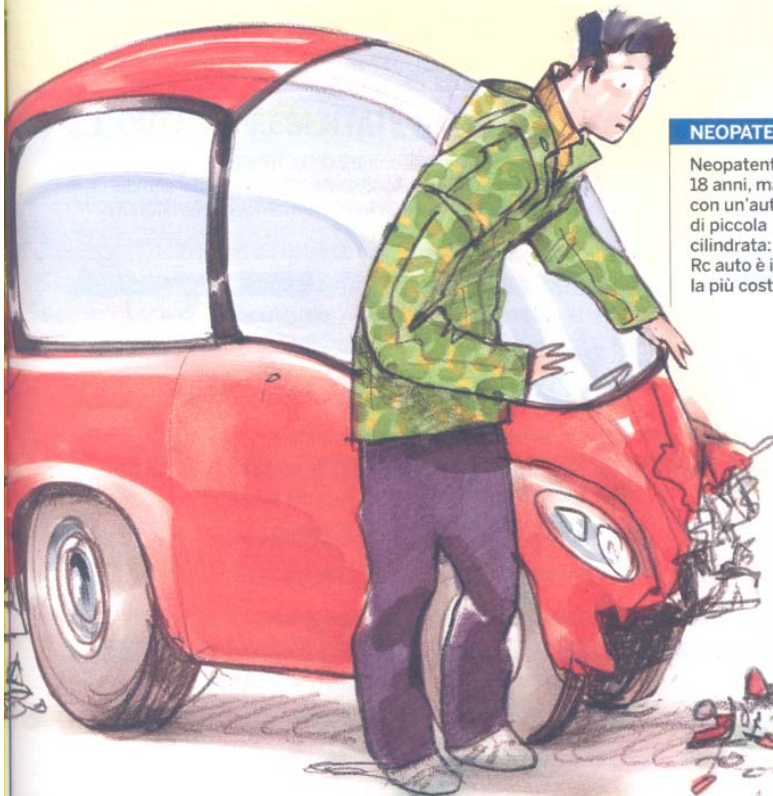
AUGUSTO CASASOLI/A3/CONTRASTO

I RISULTATI DEL DECRETO BERSANI

Più potere agli agenti

L'introduzione dell'agente plurimandatario in materia di Rc auto è stata prevista nell'ambito delle liberalizzazioni messe nero su bianco dall'ex ministro per lo Sviluppo economico Pier Luigi Bersani (foto) nel decreto legge 223/2006. L'articolo 8, infatti, impone il divieto per le compagnie assicurative di stipulare con i propri agenti contratti di esclusiva per la distribuzione delle polizze relative al ramo danni (incendio, furto e infortuni) e, a

partire dal 2008, anche alla Rc auto. E aggiunge il divieto per le società di imporre agli agenti sconti minimi e massimi da applicare alle vendite. In un'intervista pubblicata sul numero 46 di *Economy* dello scorso anno, però, il vicedirettore generale dell'Isvap, Flavia Mazzarella, aveva parlato di «un elevato livello di fidelizzazione della rete di vendita ai grandi gruppi assicurativi» e di un provvedimento che «non ha colto nel segno». Con il plurimandato, infatti, le compagnie hanno concesso più potere contrattuale agli agenti per cercare di limitare la fuga verso la concorrenza, rafforzando il legame tra compagnia e rete di vendita. Con effetti finali sui prezzi praticamente nulli.



NEOPATENTATO

Neopatentato, 18 anni, maschio, con un'auto di piccola cilindrata: la sua Rc auto è in media la più costosa.

ILLUSTRAZIONE DI UMBERTO GRATI

► là, che vede minacciato il principio della concorrenza. Ma, dall'altra parte, i due senatori del Pdl hanno già incassato l'appoggio dell'Ania (l'Associazione nazionale delle imprese assicuratrici), secondo cui il plurimandato, nelle agenzie dove ha trovato applicazione, ha avuto come unico effetto quello di far crescere di circa il 30% i costi di distribuzione delle polizze assicurative.

Le novità che hanno invece creato concorrenza e movimento sui prezzi sono state altre due: l'ingresso delle banche nel settore e la crescita delle assicurazioni online nell'Rc auto. L'effetto di queste *new entry* ha costretto le assicurazioni tradizionali ad alzare il livello di difesa, abbassando i prezzi.

Come dimostrano le simulazioni realizzate da *Economy* (vedere le schede in basso in questa pagina e a pagina 85), confrontando le tre migliori condizioni provenienti dalle compagnie assicurative e le tre migliori proposte delle banche per tre diversi profili di automobilisti, il risultato è il seguente: gli sportelli degli istituti di credito sono sempre

più cari. E se per la categoria dei quarantenni, e solo in alcune città italiane, le proposte quasi si equiparano a quelle delle società di assicurazione, non sono affatto convenienti negli altri segmenti di clientela più rischiosi, come quello dei neopatentati alla prima guida, di chi possiede una classe bonus/malus elevata o dei proprietari di una vettura di alta cilindrata.

A Roma, per esempio, la miglior tariffa per un diciottenne è di 1.468 euro l'anno ed è offerta da **Liguria assicurazioni**. Per lo stesso cliente, la migliore tariffa bancaria arriva da **Cariparma-Friuladria**, ma costa 603 euro in più: 2.071 euro.

Se, invece, l'assicurato è un cinquantacinquenne di Napoli con una berlina di proprietà e una classe bonus/malus di provenienza pari a 13, la migliore offerta bancaria porta la firma di **Carige** con 2.726 euro l'anno, cioè 1.052 euro in più di quanto proposto da **Ras-Allianz** (1.674 euro). Ma per quale motivo allora alcune banche hanno scelto di entrare nel business della Rc auto, che già offre dei margini di profit-

to poco elevati? «Il nostro obiettivo è allargare le fonti di ricavo per la banca e fidelizzare i clienti» spiega Nicola Generani, responsabile servizio marketing retail di Cariparma che, con Friuladria (entrambe controllate dal gruppo francese **Crédit Agricole**), vende polizze strutturate dalla compagnia assicurativa del gruppo, **CA assicurazioni**.

In poche parole, la strategia è quella che in gergo tecnico viene definita di *cross selling*: si vendono le polizze, con lo scopo di riuscire poi a piazzare, agli stessi assicurati, altri prodotti della banca come il conto corrente, i mutui e le carte di credito.

INTERNET MOTORE DEL MERCATO. Ma il fattore decisivo che ha generato un movimento al ribasso dei prezzi delle polizze assicurative è stato il consolidamento sul mercato italiano delle società di assicurazione online: lavorano con grande attenzione alla riduzione dei costi e usano internet come canale di vendita. È il caso di **Quixa**, controllata dal colosso francese **Axa**, l'ultima a essere sbarcata in Italia, mentre le società già presenti sul mercato da qualche anno, come **Genertel**, **Genialloyd**, **Direct line** e **Zurich connect**, hanno compres-

«SIAMO ENTRATI NEL BUSINESS ASSICURATIVO PER FIDELIZZARE I CLIENTI E AUMENTARE LE FONTI PER I NOSTRI RICAVI».

NICOLA GENERANI
 RESP. MARKETING CARIPARMA

LE MIGLIORI PROPOSTE DELLE COMPAGNIE DI ASSICURAZIONE...

Le tabelle in basso mostrano le migliori tariffe annue per le polizze Rc auto proposte dalle compagnie assicurative tradizionali, in quattro diverse città italiane (Milano, Bologna, Roma e Napoli).

per tre differenti profili di automobilisti. Le offerte, che hanno un massimale di 775 mila euro, sono state selezionate dal sito del Movimento dei consumatori (www.movimentoconsumatori.it).

Ragazzo diciottenne neopatentato, con auto di piccola cilindrata (13 cavalli fiscali, 40 kW).

MILANO	BOLOGNA	ROMA	NAPOLI
1° Liguria assicurazioni € 1.221	1° Liguria assicurazioni € 1.518	1° Liguria assicurazioni € 1.468	1° Liguria assicurazioni € 1.649
2° Nuova Tirrena € 1.343	2° Generali € 1.768	2° Generali € 1.667	2° Groupama € 2.091
3° Milano assicurazioni € 1.350	3° Nuova Tirrena € 1.824	3° Nuova Tirrena € 1.744	3° Aviva € 2.109

Donna quarantenne, classe bonus/malus di provenienza 10, con auto di media cilindrata (16 cavalli fiscali, 48 kW).

MILANO	BOLOGNA	ROMA	NAPOLI
1° Ras Allianz € 426	1° Ras Allianz € 675	1° Ras Allianz € 589	1° Ras Allianz € 887
2° Zurich € 702	2° Carige assicurazioni € 932	2° Zurich € 877	2° Groupama € 1.064
3° Axa € 729	3° Groupama € 936	3° Groupama € 896	3° Axa € 1.083

Uomo cinquantacinquenne, classe bonus/malus di provenienza 13, con auto berlina (22 cavalli fiscali, 129 kW).

MILANO	BOLOGNA	ROMA	NAPOLI
1° Ras Allianz € 805	1° Ras Allianz € 1.274	1° Ras Allianz € 1.111	1° Ras Allianz € 1.674
2° Axa € 1.146	2° Axa € 1.530	2° Axa € 1.486	2° Axa € 1.703
3° Vittoria € 1.249	3° Generali € 1.699	3° Zurich € 1.588	3° Vittoria € 1.787

MA SU INTERNET LE DONNE POSSONO RISPARMIARE TANTO

Nella tabella sono riportate le migliori tariffe delle compagnie online. La fascia di assicurati che ottiene le condizioni più vantaggiose, in questo caso, è quella delle donne. Per l'universo femminile, infatti, queste società strutturano spesso polizze

specifiche con particolari sconti. Tuttavia, anche per gli uomini le tariffe differiscono solo di poche decine di euro in più rispetto all'esempio riportato. Le polizze sono state selezionate attraverso il sito web del broker [Seisicuro.it](http://www.seisicuro.it) (www.seisicuro.it).



Donna quarantenne, classe bonus, malus di provenienza 10, con auto di media cilindrata (16 cavalli fiscali, 48 kW).

MILANO		BOLOGNA		ROMA		NAPOLI	
1° Zurich connect	€ 294	1° Direct line	€ 455	1° Zurich connect	€ 410	1° Linear	€ 1.136
2° Direct line	€ 342	2° Zurich connect	€ 483	2° Direct line	€ 455	2° Genialloyd	€ 1.174
3° Genialloyd	€ 432	3° Genialloyd	€ 578	3° Genialloyd	€ 567	3° Direct line	€ 1.250

so le tariffe. Soprattutto per la fascia di automobilisti più numerosa: i quarantenni con una macchina di media cilindrata (*vedere il box in alto*). In questo caso, infatti, una polizza Rc auto può costare anche la metà rispetto alle tariffe delle compagnie tradizionali.

A dare un segnale forte dell'aggressività di queste società è stata l'ultima offerta presentata da Genertel, che ora punta anche sui clienti con un'autovettura berlina per i quali ha appena lanciato una nuova polizza (Genertel alta cilindrata), con tariffe scontate di circa il 25% rispetto alla media. Sarà probabilmente proprio la crescita dell'online a creare mag-

giore concorrenza tra i diversi operatori del settore e a spingere anche le banche, nei prossimi anni, a una presenza maggiore e più competitiva.

L'INGRESSO DELLE BANCHE. Per adesso, infatti, solo una manciata di istituti di credito ha percorso questa strada, ma ci si aspetta che il loro numero cresca in futuro. «Molti gruppi hanno stretto negli anni passati delle joint venture di bancassurance» aggiunge Marchegiani «ovvero società a capitale misto, tra banche e assicurazioni, nel ramo danni, da cui ora attendono di ottenere dei buoni risultati».

Unicredit group, per esempio, ha ereditato dall'acquisita **Capitalia** la partnership siglata da quest'ultima nel 2006 con **Fondiarria Sai**, mentre il gruppo **Intesa Sanpaolo**, dopo la fusione, lavora attraverso **Eurizon tutela**, la divisione dedicata al ramo danni della controllata **Eurizon**. Ma da poco sono entrate nel mercato altre banche come **Cariparma-Friuladria** e, prima ancora, **Iwbank** (che vende prodotti Rc auto attraverso la rete di Genialloyd e di **Ubi assicurazioni**), **Banca Sella** (con le polizze della controllata **Inchiaro assicurazioni**) e **Banca Carige** (attraverso **Carige assicurazioni**). 

... E QUELLE PRESENTATE DAGLI ISTITUTI DI CREDITO

Le tabelle in basso mostrano le migliori tariffe annue per le polizze Rc auto proposte dalle banche in quattro diverse città italiane (Milano, Bologna, Roma e Napoli), per tre differenti profili di

automobilisti. Le offerte, per un massimale di 775 mila euro, sono state selezionate in base ai preventivi elaborati online e ai dati forniti direttamente dalle singole società.



Ragazzo diciottenne neopatentato, con auto di piccola cilindrata (13 cavalli fiscali, 40 kW).

MILANO		BOLOGNA		ROMA		NAPOLI	
1° Cariparma-Friuladria	€ 1.632	1° Carige	€ 2.050	1° Cariparma-Friuladria	€ 2.071	1° Carige	€ 2.822
2° Carige	€ 1.636	2° Iwbank	€ 2.236	2° Iwbank	€ 2.236	2° Iwbank	€ 3.296
3° Iwbank	€ 1.694	3° Cariparma-Friuladria	€ 2.252	3° Carige	€ 2.322	3° Banca Sella	€ 4.369



Donna quarantenne, classe bonus/malus di provenienza 10, con auto di media cilindrata (16 cavalli fiscali, 48 kW).

MILANO		BOLOGNA		ROMA		NAPOLI	
1° Cariparma-Friuladria	€ 467	1° Cariparma-Friuladria	€ 645	1° Cariparma-Friuladria	€ 593	1° Carige	€ 1.274
2° Carige	€ 738	2° Carige	€ 925	2° Iwbank	€ 1.013	2° Iwbank	€ 1.493
3° Iwbank	€ 768	3° Iwbank	€ 1.013	3° Banca Sella	€ 1.045	3° Banca Sella	€ 2.042



Uomo cinquantacinquenne, classe bonus/malus di provenienza 13, con auto berlina (22 cavalli fiscali, 129 kW).

MILANO		BOLOGNA		ROMA		NAPOLI	
1° Cariparma-Friuladria	€ 793	1° Cariparma-Friuladria	€ 1.094	1° Cariparma-Friuladria	€ 1.006	1° Carige	€ 2.726
2° Iwbank	€ 1.495	2° Iwbank	€ 1.973	2° Iwbank	€ 1.973	2° Iwbank	€ 2.907
3° Carige	€ 1.580	3° Carige	€ 1.978	3° Carige	€ 2.243	3° Banca Sella	€ 4.311

ILLUSTRAZIONI DI UMBERTO GRATI