

# PREMIARE I VIRTUOSI PER FAVORIRE LA MUTUALITÀ

di FABRIZIO AURILIA

OCCORRE INTERVENIRE PROFONDAMENTE SUL MODO IN CUI SI DISTRIBUISCONO GLI ASSICURATI NELLE CLASSI DI MERITO E MAGARI PENSARE MENO A FUTURIBILI INFRASTRUTTURE CONNESSE CHE, AL MOMENTO, NON SI VEDONO. IN ATTESA DEI DECRETI ATTUATIVI DEI MINISTERI E DEI REGOLAMENTI DI IVASS, L'ANIA PROPONE LA SUA RICETTA PER UN'RC AUTO SOSTENIBILE

Esiste davvero uno spazio così grande, quasi incolmabile, tra la deriva individualistica della parcellizzazione del rischio e la base su cui è nata la scienza assicurativa, cioè la mutualità? In un mercato guidato dalla capacità di raccogliere e analizzare le informazioni per restituire una previsione sempre più cristallina e minuziosa dei comportamenti del guidatore dell'auto (e tra poco dell'auto autonoma), c'è spazio per l'aleatorietà e la condivisione dei rischi all'interno di una comunità? Quello che è certo è che, nonostante il calo dei premi, le innovazioni e le norme, l'80% degli assicurati si colloca in prima classe di merito e circa l'87% nelle prime due: solo lo 0,14% occupa l'ultima classe.

## COME EVITARE UN RIALZO DEI PREMI

Una rappresentazione molto distante dalla realtà, ha fatto notare **Umberto Guidoni**, responsabile del servizio auto di **Ania**, durante la mattinata del convegno. "Io credo – ha detto – che quando c'è una concentrazione di questo tipo, l'effetto scivolamento non stia funzionando più correttamente. Occorre quindi un sistema più bilanciato di *bonus-malus*, perché oggi chi sta in prima classe non ha benefici al rinnovo del premio". È una delle tante cose cui sta mettendo mano in questi mesi l'Ania, in stretto contatto con **Ivass**, per provare a dare un ordine anche allo schema, spesso confuso,

che hanno lasciato in eredità al regolatore e al mercato le leggi che in questi anni hanno cercato di cambiare l'Rc auto.

Molti nodi restano ancora da sciogliere, ma in questo scenario è la scatola nera a uscire sconfitta: secondo l'Ania, la norma ha bloccato un mercato che invece andava a gonfie vele. Siamo, del resto, in una fase di discesa del ciclo assicurativo, ha ricordato Guidoni, con il *combined ratio* medio vicino al 100: è necessario, ha ribadito, che s'intervenga strutturalmente per evitare un inevitabile rialzo dei prezzi.

## I SINISTRI NASCOSTI

L'innovazione dell'attestato di rischio dinamico, per esempio, va in questa direzione, incidendo sul tasso medio di denuncia tardiva. Un dato, ha ricordato Guidoni, che si ferma al 4,5% a livello nazionale, ma con province al 23-24%. "Nella maggior parte dei casi – ha spiegato – il sinistro non compare nell'attestato di rischio e quindi non influisce sulla rischiosità del soggetto".

L'effetto distorsivo è ancora più evidente quando nella legge sulla concorrenza si definisce *virtuoso* chi da quattro anni non ha avuto sinistri: "conseguentemente – ha continuato Guidoni – se noi consideriamo che in alcuni territori c'è una grande percentuale di sinistri



**Maria Rosa Alagio**, direttore di *Insurance Review* e **Umberto Guidoni**, responsabile del servizio auto di Ania

## NO ALLA MUTUALITÀ DEMAGOGICA

“L’assicurazione non può più essere solo un soggetto che elargisce denaro, ma dev’essere una realtà che affianca il cliente lungo tutta la durata del contratto assicurativo: si tratta di un modello di prevenzione e protezione che deve caratterizzare il rapporto con i consumatori”. È la strada che, secondo Umberto Guidoni, responsabile del servizio auto di Ania, stanno percorrendo le compagnie da qualche tempo, e che tiene insieme i concetti di personalizzazione e di mutualità. “La personalizzazione – ha aggiunto – non cozza con la mutualità, perché occorrerà sempre individuare cluster di clientela cui offrire medesimi tipi di servizi. Ciò che non bisogna fare è inventare meccanismi di mutualità demagogici che porterebbero solo a una redistribuzione dei premi arbitraria, che garantisca alle imprese di reggere nel settore Rca”. E quindi, ancora una volta, per premiare i virtuosi bisogna agire sui costi: “lo abbiamo dimostrato nel caso dell’intervento sulle lesioni micropermanenti, in cui i risparmi si sono trasformati in riduzione dei premi”, ha concluso Guidoni.

tardivi, abbiamo virtuosi che tali non sono. La frequenza osservata con l’attestato di rischio è un terzo di quella effettiva. Con questo importantissimo provvedimento possiamo registrare il sinistro in qualsiasi momento, anche se il soggetto cambia compagnia. Credo che questo rappresenti un grossissimo freno ai disonesti, e quindi ci saranno veri guidatori virtuosi che ne beneficeranno”.

## LA BLACK BOX AL PALO

Il bicchiere mezzo vuoto è invece quello del regolamento sconti che, in una prima stesura aveva trovato fortemente contrarie le compagnie. “La legge – ha sottolineato il dirigente di Ania – era molto complessa e l’Ivass ha dovuto lavorare a lungo per ricavare parametri che tenessero conto sia della norma, sia delle esigenze delle imprese dal punto di vista tariffario. Non si possono creare squilibri che mettono a rischio la tenuta del mercato”. Il regolamento, secondo l’associazione, ora è più adeguato, ma mancano molte cose che devono ancora essere precisate dai ministeri di competenza, soprattutto per quanto riguarda la scatola nera.

Il nodo principale è la delega al ministero delle Infrastrutture che, secondo quanto ha spiegato Guidoni, nella sua bozza di decreto ha voluto normare i requisiti minimi ma anche l’interoperabilità delle scatole nere, compito, quest’ultimo, dell’Ivass. Secondo il Mit, la diffusione delle scatole nere con parametri prestabiliti deve stimolare la nascita delle *smart road* e delle infrastrutture connesse. La posizione di Ania, tuttavia, è diversa: “è il ministero dello Sviluppo economico che deve pronunciarsi su hardware e software, e non il ministero delle infrastrutture”, ha argomentato Guidoni, aggiungendo che lo sviluppo o meno delle infrastrutture connesse non dipende certo dalle scatole nere delle compagnie d’assicurazione.

Insomma, al momento il mercato delle black box è bloccato, soprattutto perché i grandi player stanno attendendo prima di fare investimenti importanti.