

IL PROGRESSO NON SI FERMA, SI CAVALCA

di MAURIZIO FRANCESCONI

Home insurance e contratto base sono due novità che dividono gli animi sulle reali ricadute per intermediari e consumatori. Molto dipenderà dalle scelte delle compagnie e dalla loro capacità di costruire servizi aggiuntivi all'insegna della trasparenza. Ma agli agenti spetta il compito di cogliere fino in fondo il valore del cambiamento

Torna l'appuntamento con Amca. In questo numero avremmo voluto affrontare due temi di grande attualità: il primo, l'*home insurance*, disposizione già operativa anche se andrà a pieno regime con gradualità; il secondo, la *polizza Rca base*, norma voluta dall'esecutivo oramai un anno fa e sempre, settimana dopo settimana, sul punto di divenire *regola di sistema*, ma ancora di là da venire. L'*home insurance* vuole essere uno strumento di grande trasparenza verso il consumatore, un veicolo attraverso il quale l'assicurato può costantemente monitorare la propria posizione assicurativa, ma anche un modo per avvicinare finalmente due mondi fin qui rimasti distanti: il cliente e la compagnia.


CONTRATTO BASE: VANTAGGI O SVANTAGGI PER IL CONSUMATORE?

La polizza Rca base è divenuta l'ennesima occasione per dividere gli animi (assicurativi) del nostro Paese. Aspre critiche, difese a oltranza, ricorsi e interpellanze, timori e soddisfazioni. Intorno al tavolo, **Ivass**, consumatori e imprese stanno, pian piano, mettendo a punto il regolamento attuativo. Alcuni dubbi sono stati chiariti, altre perplessità sono ancora da rimuovere. Ancora non è dato sapere quando questo lavoro

terminerà ma certamente la strada è stata tracciata. Questa novità è cosa positiva o negativa? Crediamo che solo il tempo ce lo potrà dire, ci auguriamo però che non diventi l'ennesimo infruttuoso tentativo di portare a soluzione uno dei tanti problemi del nostro Paese: i costi esorbitanti delle coperture Rc auto. Noi tutti, ben conoscendo le principali cause del problema, nutriamo qualche dubbio. Cerchiamo comunque di pensare positivo.

INTERMEDIARI E CONSULENZA

C'è chi teme, e questo è pensiero comune tra le reti, che entrambe queste novità – *home insurance* e polizza Rca base – possano favorire una qualche disintermediazione dell'offerta assicurativa. Indubbiamente questa evenienza potrà verificarsi ma secondo noi, più che causa, questo è un effetto. L'effetto di un comparto che sta rapidamente cambiando. Alle reti nessuno mai potrà rinunciare, ma il loro approccio al mercato dovrà essere differente. A loro verrà chiesto maggiore impegno, laddove occorre vera consulenza. La polizza Rca è sempre più una *commodity*, una soluzione a prestazioni standardizzate che prescindono dal fornitore e dove la differenza sempre più è data dal fattore prezzo.

Estero docet. Il progresso non si ferma, si cavalca; mentre i migliori lo favoriscono e se ne avvantaggiano essi stessi. 

APPROFONDIMENTI E NUOVI PROGETTI CON AMCA ON TOUR

Nelle pagine che seguono vi proponiamo le riflessioni di **Alessandra Hribal** sul tema dell'*home insurance*. L'approfondimento sulla polizza Rca sarà pubblicato sul prossimo numero di *Insurance Review*, nella speranza che nel frattempo anch'essa venga alla luce. Cogliamo l'occasione per dare anche un aggiornamento di *Amca on tour*, il nostro evento 2013. Tutto è pronto: la scaletta con gli argomenti che verranno trattati il 21 ottobre a Wiesbaden in casa di **R+V** è stata concordata; la lista dei partecipanti è chiusa; spostamenti e prenotazioni sono stati fissati; l'interprete è stato "ben istruito". Al ritorno, come sempre, prepareremo gli articoli che, siamo certi, conterranno interessanti informazioni e che presto avrete modo di leggere tra le pagine di questa rivista. Buona lettura.