

# RC AUTO: FLESSIBILITÀ O SOSTENIBILITÀ?

IL SETTORE MOTOR È ALLA VIGILIA DELL'INVERSIONE DEL CICLO CHE HA PERMESSO UN CALO INEDITO DEL PREMIO MEDIO. LA DIMINUIZIONE DELLA RACCOLTA, L'AUMENTO DELLA FREQUENZA SINISTRI E LE INCOGNITE LEGATE ALLE INIZIATIVE DEL LEGISLATORE FARANNO CAMBIARE, E MOLTO, LE COSE





Considerata da molti una *commodity*, e contraddistinta negli ultimi anni da una concorrenza al ribasso basata sul prezzo, l'Rc auto si trova ora alla vigilia di un'inversione di ciclo. Secondo molti operatori, vendere Rc auto sta diventando un business non profittevole.

Per analizzare la situazione del settore *motor*, il 10 novembre scorso, al Palazzo delle Stelline di Milano, **Insurance Connect** ha organizzato il convegno dal titolo *Rc auto: flessibilità o sostenibilità?*. L'evento, interamente condotto da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di tutte le testate di Insurance Connect, è stato molto partecipato, con un'affluenza di circa 250 persone.

Ad aprire i lavori ci ha pensato **Scs Consulting**, che ha illustrato i risultati dell'*Osservatorio Rc auto* da cui è emerso che la leva più sfruttata dalle compagnie è sempre la scontistica, a discapito della redditività.

All'avvocato **Maurizio Hazan**, managing partner dello studio legale **Taurini-Hazan**, invece, è stato affidato il compito di approfondire il tema normativo, per capire cosa servirebbe per mettere in sicurezza il sistema.

La posizione delle compagnie è stata al centro del dibattito della tavola rotonda della mattinata. Al confronto hanno partecipato **Allianz Italia**; **UnipolSai**; **Generali Italia**; **Amissima**, insieme a **Umberto Guidoni**, responsabile servizio auto di **Ania** e **Giovanni Calabrò**, direttore generale per la tutela del consumatore di **Antitrust**. I player hanno tutti concordato sulla previsione che presto i premi torneranno a salire, nonostante le richieste degli agenti che, per trattenere i clienti, chiedono più sconti.

Nella sessione pomeridiana, spazio ai temi più tecnici, come le potenzialità dei sistemi IT, la gestione dei sinistri e il contrasto alle frodi, prima di arrivare all'ultima tavola rotonda sul marketing e le nuove modalità di vendita. Proprio di tecnologia applicata ai processi aziendali, hanno parlato due esponenti di **Crédit Agricole Assicurazioni**, mentre **Aviva Italia** ha presentato la propria strategia di revisione del portafoglio danni.

A chiudere l'impegnativa e ricca giornata di lavori, due interessanti tavole rotonde. La prima ha riguardato la gestione sinistri e il contrasto alle frodi: ne hanno discusso **Itas**; **Cattolica Assicurazioni**; **Vittoria Assicurazioni**; **Assimoco**, insieme a **Massimo Treffiletti**, dirigente responsabile del servizio **Card**, accordi associativi e antifrode di **Ania**. La seconda ha coinvolto **Sara Assicurazioni**; **ConTe.it** e **Konsumer Italia**.

Un confronto non semplice su un tema complesso, che aveva lo scopo di portare a fattor comune tutti gli spunti della giornata.

*Sul sito, [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it), tutti i video del convegno e le presentazioni dei relatori.*