

**PALAZZO PIACENTINI,
SALA DEL PARLAMENTINO**

Roma, 14 Febbraio 2024



**INTERVENTO PRESSO COMMISSIONE DI
ALLERTA RAPIDA DI CUI ALL'ARTICOLO 3
DECRETO-LEGGE N°5 DEL 14 GENNAIO
2023, CONVERTITO CON MODIFICAZIONI IN
LEGGE 10 MARZO 2023, 23**

**MARIO CIPRIANO
PRESIDENTE UEA**



UNIONE EUROPEA ASSICURATORI

INTERVENTO UNIONE EUROPEA ASSICURATORI PRESSO COMMISSIONE DI ALLERTA RAPIDA DI CUI ALL'ARTICOLO 3 DECRETO-LEGGE N°5 DEL 14 GENNAIO 2023, CONVERTITO CON MODIFICAZIONI IN LEGGE 10 MARZO 2023, 23

PALAZZO PIACENTINI, SALA DEL PARLAMENTINO

14 Febbraio 2024

Via Molise, 2 - 00187 Roma RM

Illustrissimo signor Ministro delle Imprese e del Made in Italy
Senatore Adolfo Urso,
illustre Garante per la sorveglianza dei prezzi
Dottor Benedetto Mineo,

Ringrazio a nome di tutta l'Associazione che rappresento per l'invito ricevuto e al quale abbiamo volentieri aderito per dare il nostro contributo.

Sinteticamente voglio rammentare che l'Unione Europea Assicuratori si occupa da 50 anni di cultura assicurativa, di legalità e di etica nell'intermediazione professionale a tutela degli assicurati, promuovendo la buona assicurazione attraverso studi, analisi, modelli di business riconosciuti e certificati.

Il tema di oggi ha l'obiettivo di approfondire le tematiche assicurative e, in particolare, le recenti dinamiche dei costi dell'RC Auto, a fronte di un aumento del prezzo medio del +7,1% tra novembre 2023 e lo stesso periodo nel 2022, come pubblicato da IVASS.

Il dato di per sé non è nuovo. È ormai un anno che riscontriamo aumenti del premio medio tali da proiettare un risultato del genere. Non spetta a noi certamente entrare nel merito dei dati delle compagnie, è opportuno tuttavia fare qualche riflessione.

Pagina 1 di 11

UNIONE EUROPEA ASSICURATORI

20124 MILANO - VIA RUGGERO BOSCOVICH, 14 - TEL. 02 87.53.15 - INFO@UEA.IT - WWW.UEA.IT
CODICE FISCALE E PARTITA IVA 12753340152



Occorre rapportare infatti l'analisi su molteplici indicatori: di mercato e di sistema.

A scanso di equivoci voglio dire che la sana competizione ha sempre giovato, tuttavia alcune analisi di contesto vanno fatte. Per comprendere meglio ciò che voglio illustrare, occorre fare un passo indietro ed in particolare, vorrei iniziare rappresentando una sorta di "anno zero" partendo proprio dalla legge Bersani, dunque dal 2007 ad oggi.

All'epoca vi era un sistema bonus-malus che dal punto di vista tecnico aveva la sua tenuta e **consentiva al consumatore di avere una reale corrispondenza fra le sue condotte di guida e la sua posizione assicurativa**. Dopo la "lenzuolata" così come definita dallo stesso Ministro Bersani, le compagnie cominciarono a tariffare una serie di presidi tecnici che consentissero loro di segmentare l'offerta assicurativa in funzione di una reale profilazione del rischio correlato al cliente, personalizzando l'offerta su moltissimi indicatori di tipo soggettivo ed oggettivo.

Per effetto di questi interventi, il **peso specifico del Bonus Malus ha perso valore** anno dopo anno fino a non avere più incidenza tariffaria se non in senso negativo, penalizzando attraverso coefficienti correttivi i profili provenienti *ex lege* Bersani appunto. La competizione ha fatto sì che l'offerta con sconti di benvenuto e regole di plafonamento, o *price cap* che dir si voglia, generasse un'offerta a doppio binario con premi diversi sullo stesso profilo nel caso in cui il cliente stipulasse una nuova polizza o rinnovasse quella esistente. **Questa ricerca continua di personalizzare fino all'estremo le tariffe su basi di profilazioni di vario genere, seppur condivisibili per taluni aspetti, finiscono per snaturare i principi cardine della radice assicurativa di mutualità, sussidiarietà e solidarietà.**

Per dare contezza e dimensione allo scenario di mercato nel periodo preso in esame

Dato	2007	2022	delta	var%
Premio medi	553,00	377,00	-176,00	-31,8%
frequenza sx	8,90	5,10	-3,80	-42,7%
costo medio	2.170,00	2.911,00	741,00	34,1%
inflazione	1,80%	8,10%	6,3%	350,0%

Fonte: relazione annuale IVASS

posso ricordare che dal 2007 al 2022 il premio medio RCA e natanti è diminuito negli anni, salvo nel 2010 e 2011, attestando una differenza in valore assoluto

di **-176,00** pari a **-31,8%**. Per contro il costo medio del sinistro ha totalizzato un aumento del 34,1%. Unico dato positivo la frequenza che nel corso degli anni è diminuita a **-42,7**



La questione si è certamente amplificata osservando il 2022 in cui a fronte di una diminuzione di premio medio di 8 € pari a **-2,1 %** si è riscontrato un aumento dell'inflazione dell' **8,1%** ed un incremento del costo medio sinistri di **139,00 €** pari al **5%**. Anche sul fronte frequenza le cose non sono diverse con un incremento del **4,1%** rispetto allo 2021.

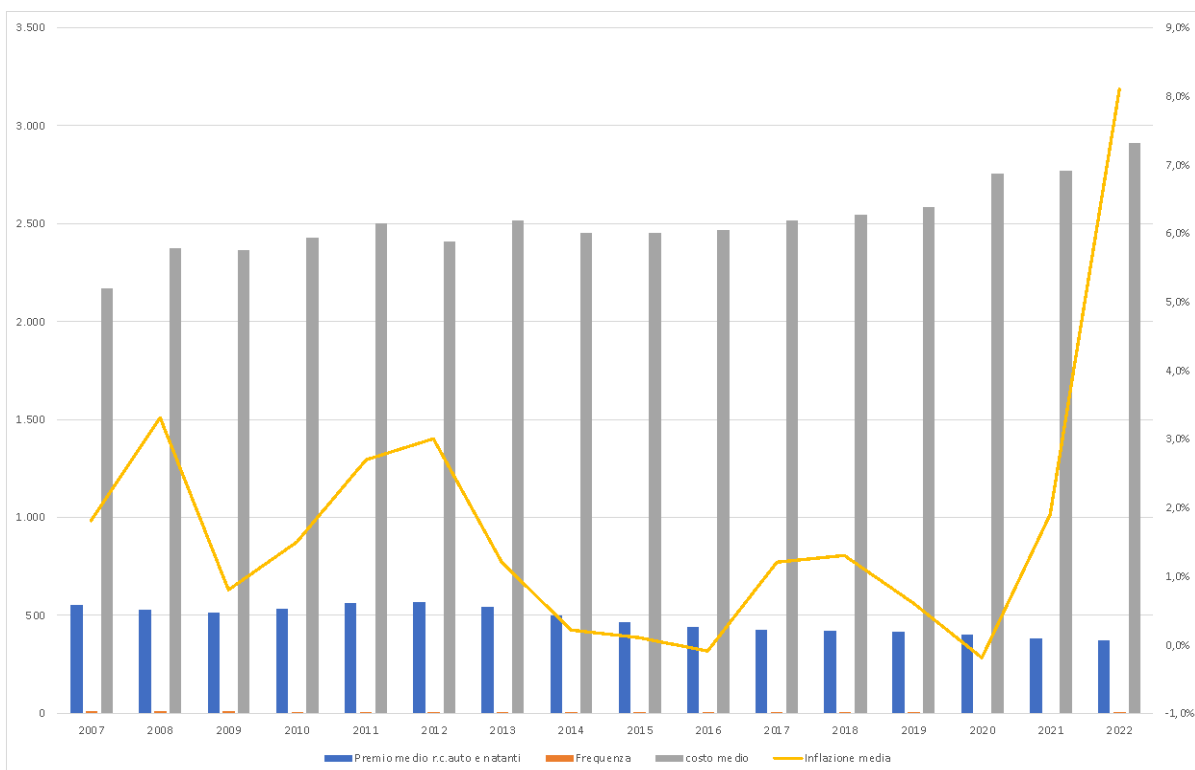
Dato	2021	2022	delta	var%
Premio medi	385,00	377,00	-8,00	-2,1%
frequenza	4,90	5,10	0,20	4,1%
costo medio	2.772,00	2.911,00	139,00	5,0%
inflazione	1,9%	8,1%	6,2%	326,3%

Fonte: relazione annuale IVASS

Ciò detto con tutta l'approssimazione del caso a fronte di maggiori costi corrisponde un maggiore fabbisogno tecnico. Inoltre, se affianchiamo al ramo rca il ramo Corpi

Veicoli Terrestri (le garanzie danni), le catastrofi dello scorso anno riferibili ad eventi grandigeni, alluvioni, trombe d'aria e quant'altro, possiamo affermare senza ombra di dubbio che ci troviamo nella cosiddetta "tempesta perfetta" per l'intero sistema.

Di seguito la rappresentazione grafica dello scenario sopra descritto





Altro aspetto fondamentale di cui si deve tenere conto e su cui non mancano spunti di riflessione è quello distributivo.

Continuando la disanima appena fatta e per completezza di informazione, occorre precisare che al diminuire dei ricavi di vendita delle compagnie (leggi premi) diminuiscono in modo direttamente proporzionale i ricavi delle agenzie (leggi provvigioni). In altre parole, se il sistema ha l'influenza, passatemi la metafora, l'intermediario ha la febbre, poiché a fronte di maggiori costi si hanno sempre minori ricavi di vendita.

La raccolta premi in Italia sul settore R.C. Auto avviene attraverso diversi **canali distributivi di cui i principali sono intermediati da professionisti**. Oltre agli Agenti/Broker e alle compagnie dirette, negli anni sono nate nuove entità, regolarmente iscritte al RUI, che distribuiscono prodotti assicurativi secondo modelli di business diversi, improntati alla mera comparazione del premio di polizza. Chi è del settore da un po' di anni non può non sapere che tutte le formule assicurative dirette distribuite dalle compagnie stesse o dai comparatori hanno drenato dal sistema profili assicurativi buoni ingaggiandoli con premi medi molto più bassi rispetto a quelli che avrebbero ottenuto attraverso i canali tradizionali.

Semplificando il ragionamento, nel corso di questi anni abbiamo osservato ricavi di vendita su canali distributivi diversi rispetto a costi sinistri unici. In altre parole, in Italia il comparto RCA raccoglie globalmente circa 15,2 miliardi di €uro per far fronte ai sinistri con premi medi diversi per lo stesso profilo di rischio rispetto al canale di vendita con cui la polizza è intermediata.

Se ciò non bastasse, tale situazione permane causando il disorientamento del consumatore che vede attraverso talune pubblicità la possibilità di acquistare la RCA a 131,00 € a fronte di una situazione reale ben diversa.

In qualità di Presidente UEA non posso che stigmatizzare questa situazione che stride con i nostri principi morali quali codice etico del 1973 e carta dei diritti dell'assicurato 1978, ponendo la questione dell'Intermediazione Professionale su un altro piano rispetto alla mera logica distributiva dei cosiddetti canali alternativi quali comparatori (che comparano solo il prezzo) o intermediari a titolo accessorio che del prodotto distribuito ne fanno ben poco e che si limitano alla mera raccolta senza dare il servizio di post



vendita e di assistenza in caso di sinistro. Contratti peraltro ben remunerati con provvigioni significativamente più alte di quelle erogate ai canali tradizionali.

A tutto ciò va aggiunto inoltre che il numero delle Compagnie operanti nel mercato RCA in Italia, si è ridotto a 38, di cui alcune appartenenti a medesimi gruppi.

Voglio ribadirlo, la sana concorrenza ha sempre portato indubbi vantaggi al consumatore, ma non può essere solo sul premio. **La polizza RCA non è una commodity**, e non può essere gestita a colpi di sconti e campagne alla stregua di un contratto di telefonia. Mentre nel caso appena citato, che se non corretto, la massima implicazione che ne deriva è il malfunzionamento del servizio limitandosi a un danno gestibile (mal che vada il telefono non riesce a chiamare), una polizza non corretta, crea pregiudizio economico grave al cliente che può potenzialmente minare il suo futuro in modo irreversibile.

Per queste ragioni è opportuno che l'offerta assicurativa sia normalizzata attraverso il rispetto scrupoloso della normativa di riferimento a tutela dell'assicurato, ricordando che l'intermediario deve operare nel miglior interesse del cliente senza creare pregiudizio allo stesso.

Mi avvio alle conclusioni affermando che un sistema per essere sostenibile deve creare valore per tutti gli *stakeholder*, motivo per il quale è opportuno a mio giudizio che non si possa più prescindere dal prendere coscienza che i numeri che abbiamo visto fino ad oggi debbano essere funzionali a garantire un sistema solido capace di fare impresa nel pieno rispetto dei dettami di *Solvency* per le compagnie e di mero bilancio per **gli intermediari professionisti, vero ed unico presidio di ultimo miglio a tutela del consumatore**.

Il sistema assicurativo R.C. Auto è così diverso da come è stato declinato e agito nel corso degli anni. Un modello che va ripensato e aggiornato alle nuove logiche di mercato, rendendolo comprensibile al cliente e omologato per una distribuzione responsabile, misurabile e censurabile nel caso di comportamenti non allineati con la normativa. **Un sistema compatibile con il principio di mutualità, di solidarietà e di sussidiarietà**, necessario per far fronte ai casi avversi della vita in una logica di remunerazione del rischio che preveda una forbice sostenibile e non, come fatto fino ad oggi, utilizzando come unica leva l'inassicurabilità di taluni rischi, contravvenendo in maniera diversa all'obbligo assicurativo a contrarre.



Non spetta certamente a me dirlo, ma nelle more, si potrebbe agire su più leve per consentire di armonizzare le tariffe. Un percorso di defiscalizzazione delle polizze, come è avvenuto sulle accise per il caro energia, unitamente all'incremento del numero di rischi assicurati per effetto dell'obbligo assicurativo dei veicoli fermi o non assicurati correlato alla diminuzione del fabbisogno del fondo vittime della strada, ritengo possa essere un percorso da prendere in considerazione.

Concludo ringraziando per l'opportunità dataci e ci rendiamo disponibili come *Unione Europea Assicuratori* a partecipare ad eventuali futuri tavoli tecnici.

Porgendo in nostri migliori saluti, allego per vostra informazione e se ritenuto d'interesse il nostro Codice Morale e la Carta dei Diritti dell'Assicurato.

Milano 13 febbraio 2024,

Unione Europea Assicuratori

Il Presidente

Mario Cipriano



ALLEGATO 1

CODICE MORALE UEA

- Nella mia qualità di associato all'Unione Europea Assicuratori svolgo la mia attività professionale attenendomi al seguente Codice morale.
- Il mio lavoro è un servizio reso alla collettività e mi adopero al fine di renderlo sempre migliore. Identifico il mio prestigio professionale e lo scopo primario della mia opera nella qualità del servizio prestato.
- Lo studio delle necessità assicurative dei miei clienti costituisce il mio più importante impegno: mi preoccupo di ricercare accuratamente, tra le diverse possibilità, quelle meglio rispondenti alle reali situazioni della clientela; di illustrare alla medesima, con la massima precisione, le caratteristiche dei contratti ben chiarendo i diritti e gli obblighi che ne derivano.
- La remunerazione del mio lavoro costituisce elemento subordinato alla qualità del servizio e ai miei doveri verso la clientela.
- Tutte le notizie acquisite riguardanti l'attività e la sfera professionale dei miei clienti sono da me considerate oggetto del più rigoroso segreto professionale.
- Il mandato di agenzia da me sottoscritto è oggetto del mio più elevato senso di responsabilità; mi impegno a tal fine a operare con la massima oculatezza nella selezione dei rischi e nella segnalazione di tutti quegli elementi che possano consentire alle compagnie di assumere gli affari nell'ambito delle valutazioni più obbiettive.



•

E' mio preciso dovere richiedere alla compagnie di apportare, nei servizi prestati alla clientela, innovazioni o modifiche in relazione alle esigenze emergenti dalle esperienze di lavoro.

•

Mi opporrò con fermezza a quelle scelte delle compagnie che dovessero costituire lesione degli interessi della clientela, del prestigio mio o della categoria professionale alla quale appartengo.

•

Nei confronti dei colleghi mantengo rapporti improntati alla più assoluta lealtà professionale; mi rifiuto di assumere atteggiamenti dai quali possano derivare effetti dannosi per la loro attività o per il loro prestigio; mi considero a loro vincolato dal comune proposito di operare per il progresso dell'assicurazione e per il consolidamento della dignità professionale dell'agente.

•

Mi rifiuto di acquisire contratti attraverso espedienti o azioni non conformi alle più corrette regole della professione; escludo, pertanto, come contrarie all'etica professionale, l'accettazione di decurtazioni alle mie giuste competenze o qualunque altra azione in cui possa configurarsi un decadimento della mia dignità di professionista.

•

Ogni collaboratore della mia agenzia è soggetto, nell'ambito delle mansioni affidategli, all'osservanza del presente codice; l'adempimento di tutti i doveri in esso contemplati gli conferisce prestigio e qualificazione.

•

Mi impegno a svolgere il mio compito di promozione e diffusione del servizio assicurativo anche attraverso una efficace e corretta azione informativa che ne illustri i reali significati; rinuncio a far assumere alla mia azione aspetti attraverso i quali la reale consistenza del servizio possa risultare artificiosamente deformata.



ALLEGATO 2

CARTA DEI DIRITTI DELL'ASSICURATO

1• Diritto alla informazione: in modo che l'Assicurato si possa comportare come un "consumatore informato".

Le notizie assicurative devono essere diffuse in modo completo, tempestivo e privo di ogni fuorviante propaganda sia singolarmente che attraverso le associazioni a difesa del consumatore, da potenziare al massimo.

Creazione dei mezzi educativi accessori per una scelta oculata dei servizi che vengono offerti dalle Imprese Assicuratrici.

Obbligo delle Società Assicuratrici di far conoscere all'Assicurato l'andamento economico dell'Impresa e obbligo da parte della stessa di informare su nuove forme assicurative che possano migliorare le polizze in corso.

2• Diritto alla chiarezza contrattuale:

Contratti assicurativi chiari sintetici ed esaurienti; le esclusioni delle coperture assicurative devono essere oggetto di separato articolo evidenziato con caratteri di maggiore rilievo, in modo che l'Assicurato sia agevolato al massimo grado nella conoscenza degli elementi limitativi delle garanzie. Massima attenzione sia formale che sostanziale nell'evidenziare le condizioni particolari dei singoli contratti, e quindi nella parte personalizzata degli stessi.

3• Diritti alla competenza e alla serietà professionale:

L'Assicurato deve poter trattare gli affari assicurativi che lo interessano con intermediari dalla più alta preparazione professionale possibile, estremamente responsabilizzati, e deve essere protetto nel caso di conseguenze negative per la stipulazione dei contratti manifestamente "difettosi". L'Assicurato ha diritto che la professione dell'intermediario del servizio assicurativo sia vigilata con estremo rigore dall'Autorità competente. Diritto alla protezione contro le pratiche commerciali abusive.



4• Diritto al servizio assicurativo:

La prestazione dell'Assicuratore non si esaurisce con la stipulazione delle polizze e la riscossione dei premi, ma deve costituire un servizio a favore dell'Assicurato stesso, il quale deve godere di una continua assistenza tecnica e, in caso di reclami, avere garantita la difesa dei propri diritti. La segnalazione delle scadenze dei premi deve essere fatta con congruo anticipo.

5• Diritto al risarcimento:

Questo diritto si esplica nel pagamento dell'indennizzo spettante contestualmente alla firma della quietanza, dopo l'espletamento delle pratiche necessarie che devono essere rapide, efficaci, poco dispendiose e identiche per tutte le Imprese, e inequivocabilmente riportate nelle condizioni generali dei singoli contratti che devono fissare il termine entro il quale deve avvenire il pagamento.

6• Diritto alla prevenzione:

L'Assicurato ha diritto di essere informato di ogni elemento utile per la prevenzione del sinistro, e le singole associazioni dei consumatori devono essere concretamente assistite, affinché ogni consumatore adotti quei sistemi di salvaguardia ritenuti idonei per la diminuzione della sinistrosità e, in definitiva, per la riduzione del costo della garanzia assicurativa. Le Imprese devono essere obbligate a destinare a questo scopo le somme che saranno ritenute eque in via non unilaterale.

7• Diritto alla reciprocità:

Nessuna forma preferenziale può essere messa in atto a favore delle Imprese rispetto all'Assicurato. La polizza di durata poliennale deve essere munita di espresso ed univoco consenso dell'Assicurato. Quest'ultimo deve avere diritto di recesso in caso di sinistro, se tale facoltà è riconosciuta all'Assicuratore, e diritto al foro competente della località dove ha sede l'agenzia dove è stato stipulato il contratto.



8• Diritto all'equo trattamento:

L'Assicurato ha diritto all'equo costo del servizio assicurativo con riferimento ad ogni parametro nazionale e internazionale, in modo che l'offerta sia sempre adeguata alle quotazioni che il mercato internazionale è disposto ad offrire in concreto; il consumatore può attuare in tal modo anche il suo diritto di scelta.

Nel concetto di equo trattamento rientra quello generale del diritto "della buona assicurazione", intendendosi quella che, rispondendo a tutti i requisiti di cui ai punti precedenti, non esclude i rischi che il mercato internazionale è disposto a coprire. L'equo trattamento riguarda anche il diritto dell'assicurato di non sottostare a condizioni di copertura che, per decisione unilaterale delle Imprese, siano divenute tradizionali nel mercato interno, ma che non trovano più riscontro nel mercato internazionale. Diritto di essere ascoltato e di ottenere coperture standard che rispecchino, almeno sotto il profilo della loro estensione, il diritto al bisogno di garanzia.



UNIONE EUROPEA ASSICURATORI

20124 Milano - Via Ruggero Boscovich, 14

Tel. 02.875315

e-mail: info@uea.it

www.uea.it