

Cambiamento delle regole del mercato assicurativo. Analisi dell'industria assicurativa dopo il big-bang delle nuove normative

**DOTT. FABIO CERCHIAI - PRESIDENTE ANIA -
ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI, ROMA**

"Cento ne fanno, una ne pensano...": questo è il commento che mi sento di fare in merito alla produzione normativa che ha caratterizzato gli ultimi due anni. Un'infinità di provvedimenti, leggi e regolamenti approvati ma non sufficientemente meditati. Sono state toccate tutte le aree rilevanti dell'attività assicurativa, con approssimazioni di intervento pari alla pesantezza dell'intervento stesso. L'intermediazione, la trasparenza, l'informativa, gli investimenti, il risk management, il controllo interno, la contabilità, la liquidazione sinistri, per parlare di aree importanti nel nostro settore. E, mancando ancora due mesi alla fine dell'anno, si discute su quanti siano ancora i regolamenti in fase di emanazione presso l'ISVAP. Si tratta di un fermento regolamentare che conferma le preoccupazioni che avevo espresso l'anno scorso, proprio in questa sede.

Vi è poi un'incertezza ulteriore che caratterizza il nostro mercato. Mi riferisco agli assetti di vigilanza, che creano una situazione di squilibrio importante nella quale si sviluppa una concorrenza illogica fra le diverse autorità di vigilanza, anziché sul mercato. Le autorità non sanno più quali siano le loro specifiche competenze e, per non avere dubbi, cercano di allargare la propria area di intervento spostando i confini e andando incontro a possibili sovrapposizioni con nuove norme regolamentari.

Compiangersi non ha alcun senso. La realtà, da un punto di vista legislativo, è che dobbiamo convivere con tale situazione. L'Italia ha dimostrato più volte di saper sopravvivere in condizioni di totale incertezza e anche di saperne uscire.

Non vorrei, però, che le affermazioni fatte fino ad ora portassero a pensare che io creda in un mercato senza regole. Nell'attività assicurativa le regole sono necessarie – per la tutela del consumatore, per garantire la concorrenza –, ma devono essere regole semplici, chiare, rigorose, che consentano di raggiungere lo scopo prefissato in termini di garanzie per il mercato, per il consumatore e per l'attività di impresa, in una logica di efficienza operativa.

Per fare un esempio, dopo due anni stiamo ancora aspettando risposte alle nostre richieste di chiarimento in merito all'applicazione del primo Decreto Bersani, quello che stabiliva il divieto di sconti massimi o di prezzi minimi nella Rc auto.

Questo accade perché nessuno è ancora in grado di capire cosa si intende con l'articolo pubblicato nel Decreto. Esiste solo l'interpretazione data dall'ISVAP e il mercato si è mosso di conseguenza, rispettando lo spirito del Decreto Bersani in attesa di avere le risposte richieste.

Questo è un esempio clamoroso di come regole poco chiare siano solo foriere di incertezze, costi, inefficienze e difficoltà operative.

"Better regulation", "impact assessment", "cost-benefit analysis", "proportionality" sono termini inglesi usati ripetutamente dagli operatori europei, ma assolutamente non applicati o male applicati nell'attività regolamentare a livello italiano.

In realtà, dalla *deregulation* degli anni scorsi siamo passati ad una *"ri-regulation"*, cioè ad una nuova regolamentazione che rende l'attività d'impresa ogni giorno più complessa e onerosa. Assistiamo ad una sovrapposizione di norme e di regole ineffi-



cienti, con costi che appesantiscono il servizio e ne diminuiscono la qualità, provocando ovvie conseguenze sui consumatori, sui prodotti e sui prezzi.

La cosiddetta "*better regulation*", dunque, ha una sua fondamentale connotazione nella volontà del legislatore europeo di favorire il miglioramento dell'efficienza del mercato; un mercato efficiente è garanzia di protezione del consumatore e di sviluppo della concorrenza.

Di fronte a questa situazione, l'industria assicurativa ha tenuto un atteggiamento di apertura e disponibilità al confronto e al dialogo, nonostante le indubbie difficoltà incontrate nel portare avanti nel tempo tale impegno con le istituzioni.

A volte, ad esempio con il Ministero delle Attività Produttive, non siamo riusciti a dialogare, e abbiamo assistito, di fronte alle nostre istanze, ad una sorta di rimbalzo tra il Ministro e la sua struttura.

L'unica soluzione sarebbe quella di spostare il dibattito in Parlamento, ma in quella sede arrivano solo decreti legge su cui il Governo pone la fiducia, per cui il confronto viene meno; l'esigenza politica di "sopravvivenza" ha fatto sì che non ci fosse neanche un'attività parlamentare di miglioramento o di chiarimento in merito a norme incomprensibili. È difficile pensare che attraverso queste normative si intenda proteggere il consumatore.

Vorrei ora soffermarmi brevemente, scendendo nel particolare, su quattro aspetti di grande importanza per il nostro settore.

Il primo è il risarcimento diretto. Esso fornisce un chiaro esempio di come un'iniziativa molto positiva possa essere mal gestita e di come l'industria assicurativa, con senso di responsabilità, stia cercando di ridurre gli effetti negativi di una cattiva gestione.

Eravamo tutti concordi nel considerare il risarcimento diretto uno strumento volontario, promosso e incentivato anche da un'attività legislativa di supporto. Ma l'introduzione di una norma obbligatoria ha peggiorato le cose e ha fatto in modo che il nostro Paese fosse ancora una volta diverso da tutte le altre realtà europee.

Il risarcimento diretto obbligatorio ha la caratteristica positiva di mettere in comunicazione diretta l'assicurato/danneggiato con la propria impresa assicuratrice. Permette, quindi, all'assicurato di valutare il servizio della propria compagnia e, se lo ritiene non adeguato, di scegliere un'altra compagnia: questo meccanismo crea concorrenza fra le imprese. Inoltre, migliorando il servizio grazie ad una più rapida liquidazione del danno, si ottiene un ulteriore effetto positivo per il consumatore.

Anche l'aspetto relativo ai costi doveva essere migliorato, cercando di eliminare dal sistema i cosiddetti costi impropri. Infatti è previsto nel risarcimento diretto un periodo entro il quale non si ha contenzioso.

A distanza di un mese dall'introduzione del risarcimento obbligatorio diretto, il Ministro Bersani ha fatto presente che i prezzi non erano ancora scesi e che non si riusciva a comprenderne la ragione. In realtà, bastava pensare alle spese sostenute dalle aziende per mettere in atto il Decreto dal 1° febbraio 2007, data prevista per l'avvio del sistema.

È comunque vero che, al di là dei costi, il sistema è decollato: questo grazie alla grande capacità di reazione delle nostre imprese. Le regole per creare questo sistema sono state motivo di discussione, anche se permangono limiti evidenti, come ad esempio quello di avere un unico standard di riferimento per danni a cose e danni a persone. In realtà, non si può avere uno standard applicabile a tutte le categorie di veicoli e motoveicoli; tutti noi sappiamo che frequenza e costo medio possono variare fra le diverse categorie. Il problema verrà fuori e ci sarà la necessità di correzioni per quanto riguarda i motocicli, altrimenti, per questi ultimi, si dovrebbero incrementare le tariffe in misura abnorme solo per un difetto di sistema.

Quanto precedentemente esposto è stato discusso nelle riunioni con il comitato tecnico e, in proposito, il Ministro Bersani ha dichiarato che "se le norme non funzionano si devono cambiare". Ma queste sono semplici parole: si dovrebbero, invece, verificare nella pratica alcune impostazioni adottate per capire se sussiste o meno la necessità di rettifiche. In questo senso, il mercato ha già inviato messaggi sia all'ISVAP sia al Governo per far presente che una situazione invariata potrebbe essere causa di significative distorsioni.

Certo è che il sistema del risarcimento diretto è stato reso molto complicato; ciò nonostante, lo consideriamo una grande opportunità. Abbiamo investito notevoli somme in una campagna di comunicazione che è ancora in corso, l'utenza ci sembra soddisfatta dello strumento in quanto tale, i meccanismi informatici e amministrativi stanno funzionando secondo standard qualitativi superiori a quelli sperati. In sintesi, l'industria ha fatto fino in fondo la sua parte; auspichiamo che la politica e l'autorità di vigilanza non si sottraggano a fare quanto di loro pertinenza nella manutenzione del sistema del risarcimento diretto, un sistema che deve essere adattato alla mutevole realtà dei mercati.

Potrà l'indennizzo diretto portare alla riduzione dei prezzi? Ovviamente sto parlando di "prezzi" e non di "tariffe": la differenza risiede nel fatto che per "tariffa" si intende l'indicazione di un prezzo massimo che la singola impresa dichiara di praticare per quell'autoveicolo, per quel ciclomotore, per quella tipologia specifica da assicurare in una certa realtà. Dopodiché, se crediamo nella concorrenza del mercato, ci sono i "prezzi": essi derivano dalla dinamica concorrenziale e costituiscono gli scostamenti dalla tariffa.

È di prossima emanazione una nota dell'ISVAP che chiarirà il quesito di due anni fa, ovvero se l'attuale impostazione di mercato che prevede la flessibilità tariffaria nel ramo Rc auto è legittima o meno. È materia su cui l'ANIA ha preso più volte posizione e su cui sono pendenti ricorsi alla Commissione Europea.

Detto per inciso, siamo riusciti a vincere un ricorso relativo all'esclusione delle assicurazioni (come delle banche) dal cuneo fiscale; niente altro che un'ulteriore prova dell'approssimazione nel legiferare.

Arriviamo ora ai due Decreti Bersani in materia di distribuzione. Il primo vieta la distribuzione in via esclusiva nella Rc auto e il secondo estende tale divieto ai rami danni. Questi due Decreti, che in Italia (unico paese al mondo) limitano la possibilità di costituire una rete agenziale in esclusiva, costituiscono un intervento estremamente pesante per l'industria assicurativa.

La distribuzione è il crocevia di scambio tra l'impresa e il mercato; con tali interventi si incide grandemente sul valore di avviamento di un'impresa, costituito in larga misura dal capitale umano e da una rete agenziale efficace, con conseguenti perdite in termini di professionalità e di anni di investimenti.

Si interviene in modo pesante e del tutto illogico perché il sistema distributivo italiano è, al pari di tutti gli altri sistemi europei, un sistema multicanale. L'assetto norma-

tivo riorganizzato dal Codice delle Assicurazioni prevedeva, infatti, un sistema distributivo multicanale, coerente con l'azione delle forze di mercato, che hanno spinto verso un crescente peso di canali diversi da quelli cosiddetti tradizionali.

Sono favorevole al plurimandato, che può coesistere con il monomandato come del resto accade in tutti i paesi europei. Negli Stati Uniti abbiamo assistito a una forte evoluzione verso l'agente indipendente e a un altrettanto forte ritorno, nei rischi "retail", verso l'agente monomandatario. I mercati scelgono una segmentazione prodotto/canale/servizio proprio in relazione a quella che è la complessità.

I due Decreti in questione, invece, pongono le imprese italiane in una posizione di inferiorità rispetto alle imprese del resto d'Europa: la segnalazione di tale situazione costituisce il fulcro di un altro nostro ricorso in sede europea. Infatti, le imprese estere che vorranno operare in Italia potranno offrire un loro mandato ad altri agenti italiani, mentre, viceversa, le imprese italiane non potranno offrire determinati servizi agli agenti stranieri.

Quanto appena descritto è contro ogni logica e contro ogni normativa in vigore ma, quel che è peggio, danneggia i consumatori nel breve/medio periodo e - nel lungo termine - danneggerà anche agenti e imprese. Tutto questo è stato giustificato dall'attuale situazione di mercato, giudicata come scarsamente concorrenziale a causa dell'elevato costo delle tariffe Rc auto. Il prezzo è solo in parte in funzione della concorrenza; ci sono anche i cosiddetti "costi di produzione", cioè la frequenza e il costo medio, che non è altro che il derivato della incidentalità. L'aumento dei prezzi è conseguenza diretta di una serie di inefficienze che incidono sul costo dei sinistri.

C'è poi un altro intervento normativo che sicuramente andrà ad incidere sui costi: mi riferisco alle nuove disposizioni sul bonus-malus.

Due sono, al riguardo, le novità di rilievo.

La prima è che non scatta il malus se non per il danneggiante principale (più del 50% di responsabilità del sinistro). Questo sistema dovrebbe essere attivato attraverso una sorta di banca dati in cui ognuno si porta dietro i suoi debiti. Se, poi, si verificasse un concorso di colpa al 50%, il malus non scatterebbe mai. Ma se non scatta il malus l'effetto indotto è che la mutualità generale deve pagare il malus che non è scattato.

La seconda decisione riguarda i proprietari di un autoveicolo che acquistano un secondo veicolo per loro o per un'altra persona del nucleo familiare: in tal caso, essi hanno diritto di ottenere la stessa classe di merito assegnata al veicolo già di loro proprietà. Questa è una norma che incide in misura considerevole sul fabbisogno tariffario.

Il terzo effetto negativo è che in tal modo viene a mancare un notevole incentivo ad una guida prudente: se il legislatore interviene per non fare scattare il malus, ciò non contribuisce certo a premiare i comportamenti più responsabili.

Arriviamo, infine, alla pluriennialità dei contratti di assicurazione.

Che l'imposizione di una durata annuale dei contratti abbia una positività in termini di concorrenza è vero, ma la norma, così com'è, è illogica sotto diversi profili.

Anzitutto, la disposizione di carattere generale fa sì che, anche nei rami in cui la poliennialità dovrebbe essere un elemento di protezione del consumatore, questa venga impedita. Inoltre, il Decreto stabilisce che anche i contratti pluriennali in vigore diventino annuali, purché siano passati almeno tre anni dalla stipula.

Per concludere, le situazioni di difficoltà sin qui evidenziate sono conseguenza dell'aver realizzato interventi normativi prima di aver effettuato un'esauriente valutazione dei loro effetti sul mercato.

Tornando alla mia affermazione di partenza - "*cento ne fanno, una ne pensano...*" - , la probabilità che iniziative di questo tipo abbiano effetti positivi è, per definizione, molto bassa.