

Milano, 3 febbraio 2021

## COMUNICATO STAMPA

Il Sindacato Nazionale Agenti – SNA e Confconsumatori dibattono con Ivass e Ania sulla **“RC Auto, bene sociale tra tutele e crescita delle minacce sul web”**.

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, in collaborazione con Confconsumatori, ha organizzato, nel pomeriggio dell'1 febbraio, un convegno in videoconferenza intitolato **“RC Auto bene sociale, tra tutele e crescita delle minacce sul web”** moderato da **Roberto Bianchi**, direttore delle riviste Snachannel e L'Agente di Assicurazione.

L'iniziativa, alla quale hanno partecipato in collegamento da remoto 1500 videospettatori tra cittadini, Agenti di Assicurazione e addetti ai lavori, consegue alla firma dell'importante **protocollo di intesa** siglato nello scorso mese di dicembre, mediante il quale il Sindacato degli agenti di assicurazione e l'Associazione consumeristica si sono impegnati a promuovere la formazione del cittadino **all'acquisto consapevole** dei servizi assicurativi.

La Presidente di Confconsumatori **Mara Colla** ha sottolineato in apertura dei lavori che **“l'iniziativa si inquadra nel processo di implementazione delle attività volte a mettere il cittadino nella condizione di distinguere e scegliere fra le varie proposte assicurative e finanziarie che riceve dai diversi operatori e rientra pienamente negli intendimenti condivisi con SNA nel protocollo”**.

Ai tecnici di SNA è toccato il compito di approfondire alcuni aspetti fondamentali del contratto Rcauto che i canali non professionali si sforzano a proporre come un bene di largo consumo che può essere collocato sul mercato da chiunque al prezzo più basso, mentre in realtà, ha dimostrato **Giacomo Castoldi** componente della commissione Rcauto di SNA **“si tratta di un contratto complesso che necessita della competente consulenza pre-vendita offerta dagli Agenti professionisti”**.

Interessante il contributo di **Paolo Bullegas** responsabile del Centro Studi e Ricerche di SNA sul **“dietro le quinte delle compagnie dirette”** che dimostrato con grande chiarezza come le polizze Rcauto delle telefoniche non siano un affare per i **“clienti che ricevono un risarcimento medio sui sinistri inferiore di oltre € 300 rispetto a quelli ottenuti su polizze intermedie, tanto che i reclami collegati sono del 323%**

Fondato nel 1919 – Aderente al B.I.P.A.R.

**più alti** rispetto alla media del mercato. Paradossalmente non sono un affare neppure per le compagnie stesse che sui contratti diretti ottengono un margine industriale più basso rispetto ai contratti tradizionali di € 63,00.

Infine l'analisi di **Michele Languino** responsabile media relation SNA il quale ha mostrato con chiarezza i "conflitti di interesse nascosti dietro i comparatori che altro non sono se non intermediari assicurativi" a proposito dei quali lo SNA non ha fatto mancare il proprio intervento presso l'Autorità di Vigilanza e presso il Parlamento.

**Fabrizio Enea**, Coordinatore GDL Nuovo Preventivatore, Servizio Studi Gestione Dati di IVASS ha parlato del **Contratto base Rcauto, del modello elettronico e di come cambia la preventivazione Rcauto**, dopo l'introduzione della piattaforma informatica dedicata a effettuare le comparazioni tra le imprese del mercato.

Alla tavola rotonda svoltasi nella seconda parte dell'evento e affidata alla moderazione del giornalista **Andrea Pancani** conduttore del programma di informazione e approfondimento "**Omnibus**" che va in onda tutti i giorni su La7 dalle 7,00 alle 9,45 con rubriche, ospiti, rassegna stampa e tanto altro ancora, hanno preso parte: **Antonio De Pascalis**, Direttore Centrale Servizio Studi e Gestione Dati di Ivass, **Antonio Pio Pinto**, componente del Direttivo Confconsumatori, **Umberto Guidoni**, Co-direttore generale Ania e **Claudio Demozzi**, Presidente Nazionale SNA.

**Antonio Rosario De Pascalis** ha enfatizzato l'efficacia della "standardizzazione del contratto base affinché sia il prezzo sia più facilmente comparabile. La qualità – ha aggiunto – dobbiamo farla percepire durante tutto il rapporto con cliente. Soltanto quando la qualità del servizio è scarsa o nulla, allora la scelta del cliente viene fatta sul prezzo". Ovvero, "se vendo un prodotto standardizzato - ha chiarito - presumibilmente la scelta del cliente ricade sul prezzo, viceversa se mi riesce di far percepire la qualità del servizio, il consumatore sceglie sulla base di altri elementi di giudizio".

Nell'affermazione di **Antonio Pio Pinto**: "la polizza RCauto non è una commodity di facile consumo e quindi l'apporto dell'agente è fondamentale per evitare le truffe on line... noi al consumatore diciamo utilizza pure Internet, ma quando hai fatto una verifica, vai a sottoscrivere la polizza in un'agenzia" è riassunta la piena sintonia tra Sna e Confconsumatori sul tema della centralità del canale agenziale nella distribuzione assicurativa nel nostro Paese.

A proposito della restituzione della quota di premio non goduta dai clienti durante il lock down, **Umberto Guidoni** ha tenuto a precisare che "tutte le compagnie sono intervenute, chi più chi meno, a favore del cliente. Ciò che non si poteva fare e non è stato fatto - ha precisato – era promettere la restituzione parziale del premio in occasione del rinnovo annuale dei contratti" dal momento che una scelta di questo Fondo nel 1919 – Aderente al B.I.P.A.R.

genere sarebbe stata considerata come un tentativo di eludere l'assenza di tacito rinnovo nei contratti Rcauto". Ciò invece che poteva essere fatto è stato fatto: la traslazione delle donazioni alla Protezione civile, all'Arma dei Carabinieri, agli ospedali, sommate alla maggiore flessibilità concessa alle agenzie e al taglio dei premi medi va comunque considerata come un insieme di provvedimenti a favore della collettività.

Claudio Demozzi ha tenuto a precisare che "il contenzioso sui sinistri dipende dalla qualità dei servizi liquidativi delle imprese, sui quali l'agente non ha possibilità di intervenire e pertanto il ruolo dell'agente in tal senso non può che essere marginale".

Nel contempo ha aggiunto, a proposito del contratto base Rcauto, come "l'obbligo di consultazione del preventivatore RC Auto non sia coerente con il progetto originario di tutela del consumatore e sia divenuto per l'intermediario, un mero adempimento burocratico, in quanto sembrerebbe che l'accesso sia limitato alle compagnie di cui ripete il mandato e soltanto attraverso le credenziali fornite dalle imprese, mentre sarebbe dovuto servire per garantire al cliente la migliore offerta dopo la comparazione del mercato".

Infine, il Presidente Demozzi ha rivolto ai partecipanti alla tavola rotonda la domanda se non sia assurdo pensare "che un consumatore sia in grado di sottoscrivere con cognizione di causa un contratto complesso, quale è la polizza Rcauto, consultando le centinaia di pagine di cui si compongono i set informativi delle imprese, attraverso un semplice click sul telefonino oppure mediante un minuto di telefonata con un call center. Tutti i contratti complessi come quelli assicurativi - ha concluso - necessitano della presenza di un consulente, nel nostro caso l'Agente di assicurazione professionista, a tutela del consumatore".