

10 marzo 2004 0:00

TORMENTONE RC-AUTO

SENZA RIFORME RADICALI E' SOLO UN GIOCO AL MASSACRO DOVE VINCONO SEMPRE LO STATO E LE COMPAGNIE. COME DIFENDERSI NEL FRATTEMPO

Firenze, 10 Marzo 2004. L'assicurazione Rc-auto e' un tormentone che non accenna mai a diminuire o modificarsi. Quello che oggi viene detto da ministeri, compagnie e razionalizzatori compiacenti a vari livelli (incluse alcune associazioni di consumatori), **e' quanto veniva detto alcuni anni fa e quanto -con certezza assoluta- verra' detto fra alcuni anni:** "esponi il cartello, ritira il cartello", "ti prego, abbassa i prezzi", "grande successo per i consumatori: abbassate le tariffe dell'1%", "facciamo una commissione", "la patente a punti ... meno incidenti .. si', ma ...", "beh, questa e' una provincia ad alta incidentosita' ...", "troppe truffe" **insomma tutto un "tira e molla" sostanzialmente inconcludente.** Ma con dei punti fermi: **1)** l'obbligo di assicurazione, **2)** i prezzi sono decisi dagli assicuratori, **3)** Governo e Parlamento ufficialmente impotenti, **4)** Alcune modifica legislativa che rimetta in discussione l'attuale assetto.

Cioe' un non-mercato con la complicita' dello Stato. Con queste anomalie: **1) "obbligo":** talmud intoccabile che, se abolito, da solo risolverebbe tutti i problemi (trasferendo, per esempio, l'assicurazione volontaria sui danni a se stessi, e concependo un quadro di intervento pubblico per situazioni tipo pedoni incolpevoli); **2) "i prezzi":** il fatto che in un mercato ci sia l'obbligo di contrarre da una parte e la liberta' di prezzi da parte chi offre a questi obbligati, e' una situazione che annulla il concetto stesso di mercato: si stabilisce a priori che i consumatori devono pagare non cio' che scelgono, ma cio' che viene loro imposto dagli assicuratori; **3) "Governo e Parlamento":** qualcuno ricorda un qualche provvedimento segnato da efficacia, e non solo la trascrizione dell'abituale parlarsi addosso? **4) "modifica legislativa":** solo per mettere il classico "panno caldo" sulla ferita sanguinante, perche' non e' mai stato proposto l'obbligo, per le compagnie, di comunicare gli aumenti delle polizze a casa degli assicurati, in tempo utile per eventuale disdetta?

Quattro punti fermi che crediamo resteranno tali per lungo tempo. *Su un mercato a prezzi imposti (che sarebbe una soluzione, anche se noi non l'auspichiamo), non diciamo nulla, perche' sembra che nessuno -con delle montagne di ipocrisia- la vorrebbe.*

Per questioni di volonta' politica e sindacale, non crediamo ci sia alcuna intenzione di scardinare la nicchia corporativa di potere economico e politico delle assicurazioni. Queste ultime dovrebbero subire un qualche ridimensionamento e un qualche danno: in un processo di liberalizzazione e modernizzazione e' impensabile che cio' non debba accadere, altrimenti i privilegiati del monopolio e del finto-mercato continueranno ad essere tali *si puo' liberalizzare ed equalizzare costi/vantaggi per tutti mantenendo dei privilegiati?* Il Governo e il Parlamento lo sanno bene che la risposta e' no, ma **con la scusa di non voler danneggiare alcuno, fanno solo opera di razionalizzazione dell'esistente, cioe' continuano a far pagare solo i consumatori.**

Nel frattempo -di lunga durata- **i consumatori hanno solo un'arma, pur se fievole: le disdette.** Cioe' marciare in modo molto evidente sul proprio calendario quando decorrono i 60 giorni prima della scadenza della polizza, e prima che ne passino altri 30 entrare in contratto con la propria assicurazione per verificare la lievitazione o meno dei prezzi (su cui oggi vige solo una sorta di obbligo di pubblicazione sulle bacheche dell'ufficio assicurativo). A quel punto si puo' decidere se continuare con la stessa compagnia o cambiare, rispettando i termini di legge. Ricordandosi che le offerte in Internet sono molto piu' economiche, e con un'attenzione particolare ai rinnovi, perche' spesso, dopo il primo anno, l'economicita' diventa un optional.

Tutto questo perche', come gia' succede con la banca per esempio, non c'e' piu' alcun rapporto di fiducia con chi dovrebbe curare i propri clienti. Questi ultimi non sono considerati piu' tali, ma solo dei sudditi a cui spillare piu' quattrini possibile.

Vincenzo Donvito, presidente Aduc