

Spett.le
**Autorità Garante della Concorrenza
e del Mercato**
Direzione Generale per la Concorrenza
Direzione Credito
Piazza G. Verdi, 6/A
00198 Roma

Milano, 02.04.2012

Ringraziando per l'invito alla audizione odierna avanti a Codesta Autorità Garante, a nome della ACB – Associazione di Categoria Broker di assicurazione e riassicurazione, desidero evidenziare alcune situazioni relative alla liquidazione di sinistri RC auto col sistema dell'indennizzo diretto, nonché alla distribuzione di prodotti assicurativi, che, in assenza di opportuni correttivi o direttive al mercato, da un lato rischiano di prestarsi alla commissione di pratiche commerciali scorrette e dall'altro di impedire lo svolgersi di una genuina concorrenza fra fornitori e distributori di prodotti assicurativi.

1) Indennizzo diretto quale strumento idoneo ad agevolare pratiche commerciali scorrette.

Mediante l'introduzione nell'ordinamento italiano dell'istituto dell'indennizzo diretto, quale modalità prevalente per la liquidazione dei danni da RC Auto nelle ipotesi di collisione tra veicoli il legislatore si proponeva di agevolare di molto gli assicurati permettendo loro di trattare direttamente con il proprio assicuratore, il quale avrebbe avuto interesse a favorire un proprio cliente, e nello stesso tempo di permettere agli assicuratori di migliorare la propria immagine con la clientela fornendo un servizio di liquidazione equo e celere.

Non solo, ma le disposizioni che stabilivano la improcedibilità delle cause entro il termine fissato dalla legge per formulare un'offerta di liquidazione e la non ammissibilità a rimborso delle spese di assistenza legale del cliente entro il medesimo termine utile per formulare l'offerta, oltre a disincentivare la litigiosità fra le parti e la deflazione dei contenziosi nella materia, avrebbe dovuto realizzare un risparmio globale di costi con conseguente riduzione dei premi assicurativi.

Senonchè, nella prassi, la percezione della nostra categoria è che il sistema dell'indennizzo diretto, così com'è, abbia contribuito a realizzare solo in minima parte gli obbiettivi sopra descritti, ma nel contempo in molte occasioni si presti a provocare un costante e grave detrimento degli interessi della clientela delle imprese assicurative.

In particolare ciò è dovuto principalmente ai seguenti fattori:

- a) la rimborsabilità, da parte dell'impresa del veicolo antagonista in favore della impresa del danneggiato, solo nei limiti del costo medio del sinistro e non sino al totale del danno liquidato;
- b) la non ammissibilità a rimborso dei costi di assistenza legale nei 90 giorni dal sinistro.

Ed invero, quanto al punto a), dal momento che l'impresa che ha come cliente il danneggiato e che, quindi, deve provvedere a corrispondere il risarcimento dovuto può pretendere di ottenere, mediante la stanza di compensazione Consap, solo un costo medio per il sinistro, ma non l'importo totale del danno liquidato, si avrà che:

- i. se il danno reale è inferiore al costo medio, l'impresa avrà interesse a liquidare anche sinistri molto modesti e che, diversamente, andrebbero senza seguito, posto che, poi, da Consap la stessa potrà lucrare la differenza tra il danno reale e il costo medio;
- ii. se il danno reale è superiore al costo medio, l'impresa avrà interesse a contenere entro tale limite di costo il risarcimento dovuto al proprio cliente, diversamente, le somme in eccesso non le verranno rimborsate dalla impresa del veicolo antagonista.

Nel caso di cui al punto i. si avrà una tendenza ad aumentare il numero di sinistri pagati ed, eventualmente, l'aumento degli scatti di malus oltre che il peggiorare della classe di sinistrosità.

Nel caso di cui al punto ii. si crea l'effetto più perverso. Difatti, il cliente non si rende conto che la propria impresa si trova in aperto conflitto di interesse e che sarà indotta a riconoscere un risarcimento limitato.

Se si considera poi il fattore b) sopra descritto, si ha che il cliente, che si viene a trovare in conflitto di interessi con la propria impresa, è disincentivato a farsi assistere da un legale poiché i costi per tale assistenza non vengono rimborsati dalle imprese di assicurazione.

In questi casi si assiste ad una 'mattanza' delle liquidazioni in favore dei clienti delle imprese secondo il sistema dell'indennizzo diretto senza che tali clienti siano posti in grado di farsi assistere in modo tecnico da un proprio legale.

Crediamo che queste tendenze, permesse ed incentivate dal sistema dell'indennizzo diretto, in molte occasioni integrino pratiche commerciali scorrette dal momento che si induce il cliente danneggiato ad adottare decisioni assunte in conflitto di interessi e che, in altre condizioni, lo stesso cliente non sarebbe indotto ad assumere.

2) Obbligo di confronto tra diverse polizze di assicurazione RC Auto e possibile creazione di cartelli.

L'art.34 del D.L. sulle liberalizzazioni, recentemente convertito in legge, prevede che l'intermediario o l'impresa che intende collocare un prodotto RC Auto presso un cliente ha l'obbligo di presentare in modo completo trasparente ed esaustivo almeno altri due prodotti di Compagnie anche appartenenti ad un diverso gruppo. La stessa norma prevede inoltre la nullità di quei prodotti che vengano rilasciati senza la dichiarazione preventiva del contraente che attesti il fatto che a lui fossero state presentate altre polizze.

Questa nuova regola, oltre a rivelarsi quasi impossibile da realizzare, si presta comunque ad essere strumentalizzata ai fini della creazione di cartelli di scambio tra imprese.

Si intende dire che, sussistendo l'obbligo di presentare due ulteriori diverse polizze oltre a quella oggetto del mandato di intermediazione, le imprese più grandi ed affermate potrebbero accordarsi per uno scambio reciproco di prodotti da poter confrontare in sede di stipula. AD esempio l'impresa X potrebbe mettersi d'accordo con le imprese Y e Z

Nel senso che la X, ai fini del confronto proporrà i prodotti di Y e Z e lo stesso reciprocamente faranno Y e Z con i prodotti di X.

3) Impossibilità di intermediare polizze con imprese con le quali l'intermediario non intrattenga già un mandato o un accordo di libera collaborazione.

Questo aspetto, del quale solitamente non si parla, si rivela ancor più critico nella situazione attuale in cui dovrebbero operare le novità del decreto "liberalizzazioni" (ossia obbligo di confronto fra diverse polizze nella RC Auto e polizze collegate alla concessione di mutui).

Si allude al fatto che, nella prassi attuale, ogni fattispecie di intermediazione totalmente 'indipendente', ossia completamente slegata dalla ricorrenza di preventivi accordi commerciali o di distribuzione, quale potrebbe essere quella del broker indipendente o dell'agente che, in virtù delle recenti innovazioni legislative, sia tenuto a proporre prodotti di imprese con le quali non intrattenga rapporti, si rivela impossibile da realizzare nella pratica.



Ed invero, nonostante tutte le dichiarazioni di principio che si possono trarre dalla lettura delle varie norme regolanti la materia, ciò che accade è che, nel caso in cui un broker o altro intermediario desideri piazzare un rischio, nell'interesse del cliente, con una Compagnia con la quale egli non intrattenga preliminarmente un accordo di libera collaborazione, risulta quasi impossibile non solo collocare il detto rischio, ma anche ottenere una quotazione.

Le Compagnie, infatti, con la scusa che in tal caso non si sa quale tariffa provvisoria praticare (ma in realtà, nell'intento di salvaguardare le zone e gli affari dei propri agenti), non intendono trattare con intermediari con i quali non sia stato concluso preventivamente un accordo.

Di fatto ci viene sempre indicata: io Compagnia decido in autonomia con chi voglio lavorare e se tu vuoi lavorare direttamente con me mi devi garantire un volume di affari almeno di .€ altrimenti devi collaborare con un mio agente e devi trovare un accordo con lo stesso.

In altri termini, si deve concludere che, nel campo dei rischi di massa ed ordinari (con eccezioni nell'ambito dei grandi rischi), la figura del broker 'indipendente' ossia quello che agisce nel puro interesse del mercato (art.120 n.2 lett .a del C.A.P.) è virtualmente inesistente, poiché si trova nella materiale impossibilità di operare.

Non occorre spendere ulteriori parole per sottolineare come simile stato di cose si presenti antitetico rispetto all'esigenza di agire nel migliore interesse dei clienti una volta che il broker volesse proporsi come intermediario indipendente.

Nel contempo, crediamo che la criticità sopra evidenziata impedisca che al cliente venga proposta l'opzione migliore disponibile sul mercato, dato che rispetto a questa finisce per prevalere l'opzione assicurativa offerta da imprese con le quali l'intermediario abbia in essere, quantomeno un mandato di libera collaborazione, con conseguente possibile detrimento per una vera concorrenza tra soluzioni assicurative disponibili nel mercato.

Per questi motivi, il nostro suggerimento è che codesta Autorità solleciti l'ISVAP ad adottare provvedimenti idonei a scoraggiare la suddetta pratica, previa occorrendo la proposizione di una indagine conoscitiva.

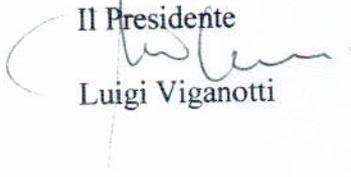
Sotto un profilo poi di modifica normativa o regolamentare, sarebbe opportuno che venisse affermato il principio generale secondo cui:

- i) l'intermediario ha diritto di percepire la provvigione per gli affari intermediati per il suo tramite, anche qualora non sia stato preventivamente stipulato un accordo di libera collaborazione con l'impresa assicuratrice;
- ii) in caso di assenza di accordo di libera collaborazione, salvo diverso accordo delle parti, la provvigione verrà commisurata in base ai livelli medi praticati sul mercato per lo stesso tipo di affare da un campione di almeno tre imprese.

* * *

Restiamo naturalmente a disposizione per fornire tutti i chiarimenti e la collaborazione che venissero ritenuti utili o necessari.

ACB
Il Presidente



Luigi Viganotti

