

ASSICURAZIONI

Le tariffe per le polizze auto diventano una giungla

Giovanni Ruggiero • pagina 4



A Massa il divario record dei costi sulla polizza auto

In Emilia-Romagna il minor squilibrio tra le diverse province

Giovanni Ruggiero

Assicurare l'auto nei diversi capoluoghi dell'Emilia-Romagna o della Toscana può significare per il cittadino un differenziale di centinaia di euro l'anno nei premi pagati, a fronte della stessa tutela dal rischio.

È quanto si evince dallo studio di "6sicuro", il broker assicurativo online di confronto e vendita delle polizze auto in tutta Italia. Il rapporto, viaggiando virtualmente tra le due regioni del Centro-Nord, ha messo a confronto le cinque tariffe più economiche, rilevate tra settembre e ottobre, per il profilo analizzato (35enne coniugato impiegato con Fiat Punto 1.4) di 16 compagnie assicurative.

Ne è venuto fuori uno spaccato estremamente articolato con una Emilia-Romagna che nel confronto tra le tariffe più economiche evidenzia un differenziale tra il 50% e l'80% dei prezzi praticati dalle diverse compagnie ed una Toscana dove tale differenza si espande fino in alcuni casi (Massa Carrara) a distanziare i diversi migliori prezzi del 182 per cento. Differenze che

attengono alle diverse politiche tariffarie tenute dalle varie compagnie in rapporto ad indicatori e parametri quali tra gli altri sinistrosità della zona ed incidenza del fattore furti. Se ne potrebbe dedurre, quindi, anche una graduatoria di tranquillità sociale per vivibilità e microcriminalità.

E tra le due regioni sembrerebbe l'Emilia-Romagna quella con un minor squilibrio tariffario tra le diverse province. Qui sono i piacentini quelli che godono di una minor variazione tra le migliori tariffe praticate dalle varie compagnie (ConTe.it 245 euro - Linear 371 euro), mentre a Reggio Emilia spetta l'oscillazione più alta in termini percentuali (ConTe.it 262 euro - Dialogo 483 euro). Ma è a Rimini che appartiene lo scettro della maggior differenza tariffaria regionale se calcolata in termini assoluti. Infatti, assicurare una Fiat Punto 1.4 a Rimini per un 35enne impiegato coniugato può costare dai 362 euro praticati da ConTe.it ai 591 euro di Zurich Connect. Lo stesso impiegato 35enne dovrebbe pagare in Toscana a Massa Car-

rara da un minimo di 363 euro (ConTe.it) ad un massimo di 1.025 euro (Aviva), con un differenziale di 662 euro e del 182,4%. In Toscana molto meglio stanno i pistoiesi dove le migliori tariffe si distanziano di soli 143 euro (ConTe.it 388 euro e Genialloyd 531 euro). Tuttavia, in termini assoluti la vivibilità più vantaggiosa (conseguente al minor differenziale di premio assicurativo) spetta a Siena. È qui, infatti, che tra il primo (ConTe.it 245 euro) ed il quinto prezzo (Linear 344 euro) passano solo 99 euro.

«L'indagine - dichiara Edoardo Loewenthal, presidente di 6sicuro - conferma, la situazione anomala di un Paese con tariffe doppie rispetto al resto dell'Europa, ma anche la presenza sempre più attenta di una domanda attiva e consapevole. In particolare, sia la Toscana che l'Emilia-Romagna mostrano un mercato in grande fermento con offerte e promozioni che cambiano molto rapidamente. Per risparmiare - continua Loewenthal - bisogna confrontare, fare paragoni. Una questione culturale propria dei popoli anglosassoni ed ancora non italiana, ma an-

che da noi occorre superare l'errata convinzione che decidere di cambiare un'assicurazione sia diverso o più complicato di sostituire un frigorifero od una compagnia aerea. Ed internet oggi offre la possibilità di poterlo fare velocemente».

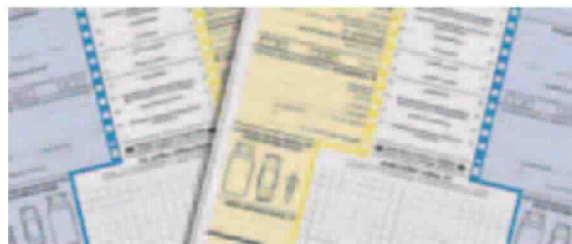
Fino a sfatare il mito delle

polizze migliori praticate al sesso femminile. Vero in Emilia-Romagna, falso in Toscana. Nella prima per una 40enne coniugata alla guida di un'Audi 2.0 farebbe una differenza accettabile guidare a Modena o a Bologna. Infatti, tra la prima città dell'Emilia e

l'ultima per prezzo delle polizze la differenza oscillerebbe tra un +23% e un +32% nella scelta delle diverse compagnie. Mentre in Toscana a sbagliar compagnia si rischia di rimetterci circa 700 euro l'anno in più: senza distinzione tra le due città analizzate, Massa e Pistoia.

A confronto

I cinque preventivi (in euro) più economici rilevati nelle province di Emilia-Romagna e Toscana per una stessa tipologia di cliente



Uomo, 35 anni, coniugato, classe bonus malus 5, impiegato Fiat Grande Punto Classic 1.4 5 porte Fun, acquistata nel 2008

	Tariffa minima (€)	Tariffa massima (€)	Differenza % e assoluta (€)
EMILIA-ROMAGNA			
Reggio Emilia	<i>ConTe.it</i> 262,08	<i>Dialogo</i> 483,03	84,31% 220,45
Bologna	<i>ConTe.it</i> 309,89	<i>Linear</i> 565,79	82,58% 255,90
Ravenna	<i>ConTe.it</i> 256,09	<i>Dialogo</i> 466,32	82,09% 210,23
Forlì-Cesena	<i>Zurich Connect</i> 461,83	<i>Alleanza Toro</i> 843,95	82,00% 382,12
Parma	<i>ConTe.it</i> 244,76	<i>Dialogo</i> 416,63	70,22% 171,87
Ferrara	<i>ConTe.it</i> 244,76	<i>Quixia</i> 404,54	65,28% 159,78
Rimini	<i>ConTe.it</i> 361,64	<i>Zurich Connect</i> 590,98	63,42% 229,34
Modena	<i>ConTe.it</i> 244,60	<i>Genialloyd</i> 388,00	58,63% 143,40
Piacenza	<i>ConTe.it</i> 244,76	<i>Linear</i> 370,97	51,56% 126,21
TOSCANA			
Massa Carrara	<i>ConTe.it</i> 363,11	<i>Aviva</i> 1.025,54	182,43% 662,43
Prato	<i>ConTe.it</i> 413,85	<i>Dialogo</i> 768,84	85,78% 354,99
Pisa	<i>ConTe.it</i> 363,11	<i>Dialogo</i> 649,28	78,81% 286,17
Lucca	<i>ConTe.it</i> 329,06	<i>Zurich Connect</i> 586,05	78,10% 256,99
Firenze	<i>ConTe.it</i> 351,39	<i>Zurich Connect</i> 588,51	67,48% 237,12
Livorno	<i>ConTe.it</i> 318,26	<i>Dialogo</i> 521,95	64,00% 203,69
Grosseto	<i>ConTe.it</i> 271,10	<i>Genialloyd</i> 425,00	56,77% 153,90
Siena	<i>ConTe.it</i> 244,76	<i>Linear</i> 343,82	40,47% 99,06
Arezzo	<i>ConTe.it</i> 287,96	<i>Genialloyd</i> 395,00	37,17% 107,04
Pistoia	<i>ConTe.it</i> 387,62	<i>Genialloyd</i> 531,00	36,99% 143,38

Fonte: Gsicuro



INTERVISTA | Patrizia Contaldo

«Per il consumatore l'informazione resta l'unica arma»

La concorrenza nel settore delle polizze auto deve ancora pienamente svilupparsi, visto che i provvedimenti di liberalizzazione sono relativamente recenti. Ma i consumatori del Centro-Nord hanno già una sufficiente offerta su cui districarsi: l'informazione resta infatti l'unica arma di difesa contro il caro-polizze.

Questo il parere di Patrizia Contaldo dell'Università Bocconi e responsabile Osservatorio sulla comunicazione assicurativa del Carfin.

Come stanno effettivamente le cose? Le liberalizzazioni funzionano realmente? E che tipo di concorrenza ne è sortita?

Gli interventi normativi più importanti sono tutti abbastanza recenti, per poter misurare in modo significativo se la liberalizzazione delle tariffe della Rc auto ha avuto degli effetti concreti. È innegabile, tuttavia, che vi sono stati spostamenti significativi verso l'alto delle tariffe Rc auto, soprattutto quest'anno rispetto agli anni precedenti, con conseguenti interventi richiesti dalle Autorità di vigilanza per capirne la causa.

Possiamo dedurre che il problema sia da ricercarsi nella "italianità" dei servizi, ossia del mancato allineamento agli standard europei?

Sicuramente il costo del servizio non risulta allineato a quello dei mercati europei, poiché quello italiano ha delle caratteristiche intrinseche quali una minore trasparenza, che via via va scemando, e una minore diversificazione tra le compagnie.

Oggi sia l'Isvap che le varie compagnie assicuratrici hanno predisposto una serie di strumenti che fanno sì che il mercato possa risultare più trasparente, sia per obblighi normativi imposti dalle autorità, sia per nuove tecniche di vendita (leggi l'obbligo di avere un preventivatore in tutti i siti, che permette

re operatore, questo crea necessariamente i presupposti per un mercato più efficiente e più concorrenziale. Qualora, poi, non fosse soddisfatto dei servizi offerti può esporre reclamo, con dei tempi di risposta obbligati di 45 giorni.

Che tipologia di assicurato è quello toscano od emiliano?

In generale il consumatore italiano è meno evoluto rispetto a quello anglo-sassone. Ovviamente parlando di regioni floride, si presume uno spostamento del target del consumatore verso l'alto, tipico di un utente più acculturato e con maggiori disponibilità e dunque con un approccio al consumo più attento.

Gi.Ru.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CLIENTE TIPO

«Gli utenti dell'area sono in genere più attenti rispetto alla media italiana»

al consumatore di confrontare prezzi e servizi prima di recarsi presso una agenzia assicurativa).

Cosa può fare il consumatore per difendersi?

In primis informarsi. L'esperienza dei mercati anglo-sassoni insegna che laddove il consumatore è più attento, più informato e c'è più dinamica anche nel cambia-



L'esperta. Patrizia Contaldo, università Bocconi