

31 marzo 1999 0:00

NAME="ASSICURAZIONI RCA: COME TUTELARSI DI FRONTE AD UN MERCATO CON PREZZI IN CONTINUO AUMENTO.">

ASSICURAZIONI RCA: COME TUTELARSI DI FRONTE AD UN MERCATO CON PREZZI IN CONTINUO AUMENTO.

Firenze, 31 Marzo 1999. Sono sempre piu' numerose le proteste di cittadini presso gli uffici dell'Aduc per l'aumento dei premi assicurativi Rca che, da quando il mercato e' stato aperto, sono pressocche' continui.

Interviene il presidente dell'Aduc, Vincenzo Donvito.

Era una reazione prevedibile, dopo anni di non-mercato. Le aziende assicuratrici non sono abituate al gioco libero e, come uno sfogo liberatorio, aumentando i prezzi: un andazzo che continueranno ancora per un po' di tempo, prima che capiscano che gli converra' fare il contrario per conquistare nuovi utenti, cosi' come alcuni grossi gruppi hanno gia' capito e stanno timidamente avanzando le offerte (diciamo timidamente perche' in alcuni casi, al prezzo basso corrisponde un servizio che fa schifo).

Ma il mercato non e' un luogo dove spaziano solo le aziende: e' soprattutto il luogo grazie al quale i consumatori possono, con i loro spostamenti, provocare grandi modifiche e cambiamenti. Ed e' il nostro caso.

Le aziende, confortate dalla complicita' dell'Isvap, aumentano indiscriminatamente i prezzi, confortate dal fatto che nella maggiorparte dei casi le clausole contrattuali prevedono non solo l'avviso all'utente, ma anche -qualche volta solamente- la semplice affissione in bacheca dell'aumento. Per queste ragioni l'assicurato si ritrova con la polizza aumentata e con i termini di revoca contrattuale gia' scaduti, perche' sara' molto difficile che abitualmente si sia fatto un giretto presso gli uffici della sua assicurazione per controllare cosa sia stato affisso in bacheca.

Il consiglio che diamo e' di inviare ogni anno, nei termini previsti dal contratto, la disdetta dello stesso. Questo consente di ricontrattare ogni anno il premio assicurativo, magari anche con la stessa agenzia. Sara' improbabile che questa agenzia sia indisponibile alla sottoscrizione di un nuovo contratto, magari alle stesse condizioni del precedente, perche' perderebbe il cliente che, giustamente andrebbe a bussare da un'altra parte.

Un meccanismo che, generalizzato, determinerebbe il cambiamento della continua politica di aumenti oggi in corso.

Per coloro che avessero scelto il meccanismo bonus-malus c'e' un margine di rischio: nel nuovo contratto potrebbe non essere riconosciuta la classe di merito raggiunta. Ma spesso avviene il contrario, anche quando si cambia azienda assicuratrice; non solo, ma in questo mercato che ha i prezzi alti per chi e' costretto a rinnovare grazie a clausole contrattuali che prevedono disdette con molto anticipo, cominciano a farsi avanti prezzi bassi per i nuovi assicurati; e nel nostro caso il consumatore sarebbe ogni anno un nuovo assicurato, e il costo della vecchia assicurazione con il bonus-malus potrebbe essere anche piu' alto nel nuovo contratto che si stipula.

Per concludere. La logica e' che l'assicurazione, per i livelli alti a cui e' arrivata, anche per un semplice motorino, rappresenta un vero e proprio investimento, e come tale va