



Novembre 2013

DESTINATARI: TUTTI i clienti Pico Adviser Group

CONSIDERAZIONI SULL'EVOLUZIONE DEL MERCATO ASSICURATIVO DELL'AUTO, OVVERO: "PERCHÈ LA MIA POLIZZA COSTA DI PIÙ O DI MENO??"

I cambiamenti occorsi negli ultimi tempi ci inducono a scrivere queste note per aggiornare i clienti sull'attuale situazione del mercato "RC Auto" e sulle scelte che Pico Adviser Group ha deciso di adottare.

Lo scenario DEL MERCATO RC Auto

Oltre l'intensa attività legislativa volta a rendere il settore della "RC Auto" più competitivo e al calo degli incidenti stradali (che migliorando i conti delle Compagnie ha consentito loro di abbassare le tariffe), il fenomeno, esploso negli ultimi anni, che ha modificato il mercato della RCA è dovuto al grande sviluppo di internet con gli Smartphone ed i Tablet. Questo cambio di abitudini di milioni di clienti ha costretto la "industria dell'assicurazione" ad adeguarsi prontamente, ponendo l'offerta delle singole Compagnie anche sui rispettivi siti internet ma la vera novità, ciò che ha cambiato radicalmente il mercato (perlomeno dell'utente privato) è stata l'esplosione dei "comparatori on-line".

Da "Plus 24" – Il Sole 24 Ore del 6 luglio 2013

... In attesa che si trovino delle soluzioni all'annoso problema gli italiani, che pagano tariffe doppie rispetto ai consumatori europei, sono alla ricerca di risparmi. «Fornire tariffe scontate», per determinati profili anche del 50%, è la promessa dei comparatori specializzati che mettono a confronto più preventivi. Da inizio anno, grazie all'abolizione del tacito rinnovo e con il venire meno dell'obbligo di inviare una raccomandata 15 giorni prima della scadenza alla compagnia per annunciare il recesso, i comparatori assicurativi, complice la pubblicità insistente, conquistano nuovi visitatori. Secondo i dati di uno dei principali player del settore, Facile.it, nel primo semestre le polizze vendute sono aumentate del 55% rispetto all'analogo periodo 2012, anno in cui il gruppo ha collocato 250mila nuovi contratti (rinnovi esclusi). Certo siamo ancora lontani dai numeri che si registrano nel Regno Unito dove, sotto diverse forme, i comparatori intermediano ben oltre il 50% della raccolta auto...

I comparatori sono oggi l'unico strumento che consente ai consumatori di accrescere da subito il proprio potere negoziale nei confronti degli assicuratori.

PICO ADVISER GROUP S.r.l. - Broker di Assicurazioni - Corrispondente LLOYD'S
R.U.I. n. B000014433 - Capitale Sociale €. 119.900 i.v. - P. I.V.A. 04180860373 - REA BO-0350403 - PEC: pico-adviser@pec.it



Pico Adviser Bologna
Via Barozzi, 2 - 40126 Bologna
Tel. 051-255.988 - Fax 051-054.88.34
e-mail: bologna@pico-adviser.com

Pico Adviser Padova
Via Del Santo 143/e - 35010-Limena (PD)
Tel. 049-87.89.864 - Fax 049-85.97.303
e-mail: padova@pico-adviser.com

Pico Adviser Mantova
Piazza Castello, 17 - 46036 Revere (MN)
Tel. 0386-846.114 - Fax 0386-46.635
e-mail: mantova@pico-adviser.com



IL PUNTO DI VISTA DELLA PICO

Per comprendere come “funziona” il mercato occorre conoscere i seguenti elementi:

E' in corso “l'assalto alla diligenza”...

Proprio per il fatto che le tariffe in Italia sono “*doppie rispetto ai consumatori europei*” è in corso - e durante il prossimo anno siamo convinti che ne vedremo delle belle – il classico “assalto alla diligenza”. Lo conferma la recente aggressività delle compagnie “classiche” sui media televisivi. Il motivo? Stanno arrivando sul mercato diversi nuovi player dall'estero per erodere un mercato che consente oggi alle Compagnie grandi ricavi.

La strategia delle Compagnie

Per prepararsi all'ingresso di nuovi attori, difendere la propria Rete Agenziale e cercare contestualmente di acquisire nuovi “clienti globali”, le Compagnie hanno da qualche anno scatenato la lotta utilizzando come “esca” la RC Auto.

Il motivo è molto semplice, lo sappiamo tutti: la RCA è il classico tema “da bar” e difficilmente si chiederà a un conoscente “ma tu quanto spendi per l'assicurazione dell'incendio del capannone?”. Ricevendo un'offerta con una tariffa fortemente scontata rispetto a quanto aveva in precedenza, il cliente potrebbe ritenere che quella Compagnia sia “tutta” particolarmente conveniente e l'Agente cercherà di fargli sottoscrivere anche le altre polizze (es.: abitazione, vita, infortuni...).

Non vi è però alcuna relazione tra la capacità di una singola Compagnia nell'offrire polizze auto a costi contenuti e la capacità nel comporre le altre coperture assicurative in maniera adeguata; sia da un punto di vista meramente quantitativo, sia, a maggior ragione, qualitativo.

La composizione del prezzo

Fino ad alcuni anni fa, gli Assicuratori predisponavano le proprie tariffe ad inizio anno ed i Broker potevano negoziare con quelli più performanti e competitivi gli sconti a favore dei propri clienti. Le tariffe erano le stesse per tutti gli Intermediari.

Oggi invece non solo vengono modificate anche più volte nel corso dell'anno ma, mentre per i Broker il sistema è rimasto inalterato (ovvero sconti in percentuale sulle tariffe), per le Agenzie è stata introdotta dalle Compagnie una grande novità: perseguendo la strategia di cui sopra (cercare di accaparrarsi il “cliente globale”), la Compagnia attribuisce ad ogni Agenzia (secondo l'andamento economico dell'anno precedente o la volontà di sviluppare una particolare zona geografica), un importo predeterminato di sconto, ovvero una cifra assoluta su base annua.

Gli Agenti di Assicurazione hanno così la facoltà, sulle nuove polizze RC Auto, di destinare e spalmare, durante l'anno, tale somma sino al suo completo esaurimento. Ciò è pertanto un fatto evidente ma è doveroso sottolineare due cose:

- La prima è che lo sconto offerto dall'Agente può essere diverso (anche molto) da quello del collega della stessa Compagnia (per assurdo, potrebbe anche “regalare” la polizza Auto per acquisire il cliente con le altre polizze).
- La seconda, più importante, è che detti sconti non sono quasi mai automaticamente replicabili negli anni successivi. Come sappiamo non ci sono più vincoli per la RC Auto per cui, in presenza di un aumento l'anno successivo si potrà trasferire nuovamente la

Pico Adviser Bologna

Via Barozzi, 2 - 40126 Bologna
Tel. 051-255.988 - Fax 051-054.88.34
e-mail: bologna@pico-adviser.com

Pico Adviser Padova

Via Del Santo 143/e - 35010-Limena (PD)
Tel. 049-87.89.864 - Fax 049-85.97.303
e-mail: padova@pico-adviser.com

Pico Adviser Mantova

Piazza Castello, 17 - 46036 Revere (MN)
Tel. 0386-846.114 - Fax 0386-46.635
e-mail: mantova@pico-adviser.com



polizza ad un altro assicuratore. Si potrebbe invece rimanere vincolati con le altre polizze che l'Agente sarà riuscito a far sottoscrivere: polizze che potrebbero essere "poliennali".

Attenzione: MAI sottoscrivere polizze poliennali, cioè di durata maggiore di un anno anche a fronte di uno sconto, perchè poi non sarà più possibile cambiare Compagnia fino alla scadenza!

Ciò che è fondamentale per Pico Adviser

Siamo del parere che ogni broker, prima ancora di analizzare i prezzi, debba decidere quali sono "i requisiti", cioè le garanzie che deve avere una polizza per essere idonea al proprio cliente.

Superando quindi il concetto del mero prezzo, seppur oggi importante, abbiamo il dovere di mettere in risalto fattori alla base di una scelta adeguata: elementi fondamentali ed imprescindibili come la qualità, la serietà e la solidità della Compagnia prima di tutto, ma anche la presenza o meno di alcune garanzie fra cui, ad esempio per la RC Auto, i contenuti relativi alla "rinuncia alla rivalsa".

Cosa fare?

Alla luce di tutto quanto esposto è evidente come oggi non sia possibile, se non difficilissimo, né da parte del singolo assicurato, né da alcun intermediario, poter analizzare e valutare il mercato RCA nella sua globalità.

Certamente in Pico continueremo a negoziare e mediare le vostre coperture RC Auto, consapevoli che l'Agenzia di Assicurazioni vicino a Voi, o la Compagnia "on line", potranno talvolta offrire prezzi più contenuti. Qualora si riscontrasse tale situazione, sarà nostro compito analizzare ed avallare le offerte, non avendo certo remore nel consigliarvi di sottoscrivere questa o quella polizza al di fuori della nostra gestione.

Contestualmente a ciò, ai nostri clienti che continuano a manifestarci la propria fiducia, al fine di evitare impiego di tempo nella ricerca, incorrendo oltremodo nel rischio di effettuare scelte che, in caso di sinistro potrebbero risultare economicamente deleterie, rendiamo nota la prossima conclusione di un accordo di collaborazione con una struttura specializzata nella RC Auto, al fine di poter garantire le migliori polizze sempre con costi contenuti.

Vi ricordiamo che il nostro intervento offre:

- 1. semplicità e chiarezza della risposta o della soluzione assicurativa;**
- 2. la verifica dei contenuti contrattuali proposti nelle singole polizze, molto differenti tra loro;**
- 3. la mediazione (professionalità) dell'intervento dell'Operatore Pico per determinare l'esito della positiva e soddisfacente soluzione del sinistro.**

Non sono molte le Compagnie e gli Intermediari che possono offrire tutto questo.

Grazie per l'attenzione.

PICO ADVISER GROUP S.r.l.
Il Presidente
Mariogiovanni Puviani

Pico Adviser Bologna

Via Barozzi, 2 - 40126 Bologna
Tel. 051-255.988 - Fax 051-054.88.34
e-mail: bologna@pico-adviser.com

Pico Adviser Padova

Via Del Santo 143/e - 35010-Limena (PD)
Tel. 049-87.89.864 - Fax 049-85.97.303
e-mail: padova@pico-adviser.com

Pico Adviser Mantova

Piazza Castello, 17 - 46036 Revere (MN)
Tel. 0386-846.114 - Fax 0386-46.635
e-mail: mantova@pico-adviser.com