

RIFLESSIONI SULLA COMPARAZIONE DEI PREZZI DELLE POLIZZE R.C. AUTO IN GERMANIA, FRANCIA, REGNO UNITO, SPAGNA E ITALIA

1. Elementi che influenzano la struttura dei prezzi nei diversi paesi

Una comparazione internazionale del costo della copertura R.C. auto in diversi paesi deve tener conto della peculiarità del prodotto assicurativo; il prezzo dell'assicurazione dipende, non solo dai diversi standard economici e normativi, ma soprattutto dai differenti andamenti della frequenza della sinistrosità, del costo medio dei risarcimenti, oltre che dei costi di produzione.

Inoltre, nella scelta delle polizze di riferimento ai fini della comparazione, si devono aver presente l'elevato grado di combinazioni possibili tra le diverse componenti assicurative (massimali di copertura, franchigie e/o scoperti) e i criteri che stanno alla base della suddivisione della popolazione assicurata in fasce di rischio omogenee nonché i criteri evolutivi che stabiliscono gli eventuali aggravii o miglioramenti di classe di rischio in dipendenza dall'accadimento dei sinistri, a parità di altre condizioni.

Nel settore assicurativo la "materia prima" è rappresentata dalla frequenza e dall'entità media del risarcimento: questi elementi differiscono, come detto, da paese a paese, a differenza di altri beni, quali ad esempio il carburante per autoveicoli, per il quale il prezzo della materia prima è un dato omogeneo a livello internazionale, quotato addirittura anche a termine nelle Borse internazionali delle merci, costituendo l'unica differenza tra i vari paesi i costi di raffinazione e distribuzione del prodotto petrolifero.

Con questa avvertenza, e con le specificazioni di seguito indicate nel presente lavoro, è possibile avviare un confronto internazionale che non abbia la pretesa di stilare classifiche di ordine generale, che assuma, invece, un carattere indicativo di una tendenza, tenuto conto delle debite differenze relative all'Italia, Francia, Germania, Spagna, Regno Unito.

1.1. Aspetti normativi ed istituzionali

La liberalizzazione delle tariffe, intervenuta nel mercato comunitario a metà del 1994, ha inciso in misura diversa nei paesi considerati, tenuto conto delle peculiarità dei singoli mercati.

Nel caso dell'Italia i prezzi delle tariffe R.C. auto sono stati amministrati sino a quella data dal Comitato Interministeriale Prezzi (v. in dettaglio: "L'analisi economica del mercato R.C. auto in Italia", nel presente volume). Veniva formulata una tariffa unica e stabiliti i criteri di evoluzione, fatta salva una facoltà limitata di modifica del prezzo in

relazione al livello dei caricamenti sulla base dell'andamento dei costi gestionali delle singole imprese.

Nel caso della Francia la libertà tariffaria era stata applicata a partire dal 1986, mentre in Spagna la concorrenza sui prezzi era stata stabilita a partire dall'agosto 1984. In Germania, prima del 1994 le tariffe venivano approvate sulla base dei conti presentati dalle compagnie marginali con l'obiettivo di evitare fallimenti di imprese nel mercato. Nel Regno Unito, infine, le tariffe non sono mai state soggette a controlli di sorta. In sintesi, è evidente come i meccanismi di mercato nella formazione delle tariffe, sono stati operanti in tutti i paesi esaminati da più anni rispetto all'Italia.

Un altro aspetto che merita attenzione riguarda l'influenza che le "regole del gioco" esercitano nel modificare sostanzialmente il libero operare dei meccanismi della concorrenza di mercato.

La teoria economica ha delineato i modelli interpretativi del funzionamento dei mercati assicurativi, caratterizzati dall'azzardo morale e dalla selezione avversa. Sotto il primo profilo, l'esistenza della copertura assicurativa induce gli assicurati a non seguire sovente tutti i comportamenti idonei a minimizzare l'accadimento dei sinistri; sotto il secondo, le asimmetrie informative tra assicuratore ed assicurato comportano che si assicurino maggiormente coloro che dispongono di informazioni soggettive circa la loro potenziale maggior sinistralità: ne consegue che meccanismi di formazione dei prezzi comportino, in misura maggiore o minore, sussidi incrociati tra le diverse classi di rischio, con un trasferimento di ricchezza tra "buoni" e "cattivi" assicurati: ovvero tanto minore è la suddivisione in classi di rischio, tanto più la struttura dei prezzi si allontana da un concetto di equità tra i singoli assicurati.

E' stato sostenuto¹ che, in un mercato ideale, il tentativo da parte delle singole imprese di discriminare tra le diverse categorie di rischio cercando di accaparrarsi quelle migliori (*cream skimming*) possa causare una concorrenza rovinosa, venendosi a determinare un equilibrio sostanzialmente instabile, ovvero che raggiunge condizioni d'equilibrio c.d. di "reazione"².

Tuttavia, un mercato R.C. auto obbligatorio necessita una modifica al quadro teorico generale: dal lato della domanda non esiste, in linea teorica, selezione avversa in quanto *tutti* sono obbligati ad assicurarsi: ciò è quanto accade, fatte le debite specificazioni, in tutti i paesi europei.

¹ M. Rothschild e J. Stiglitz, Equilibrium in competitive insurance markets: an essay on the economics of imperfect information, in *Quarterly Journal of Economics*, 1976.

² C.A. Wilson, A model of insurance markets with incomplete information, in *Journal of economic theory*, 1977.

Il problema si complica quando si esaminano eventuali vincoli imposti dal lato dell'offerta: nel caso della Francia, Germania ed Italia l'obbligo a contrarre posto ad entrambe le parti comporta che le quantità scambiate siano date, sia dal lato dell'impresa che da quello dei consumatori, fatta eccezione per la crescita contenuta del parco autoveicoli e per eventuali fenomeni di "uscita" dal mercato da parte di imprese o di fasce di assicurati che di fronte al prezzo loro praticato preferiscono non assicurarsi nonostante l'obbligo di legge. Trascurando questi due ultimi fenomeni, che però esistono, la selezione avversa si sposta dal lato dell'assicurato a quello delle imprese d'assicurazione.

Posto in altri termini, la ricerca da parte della singola impresa di "buoni" rischi comporta, automaticamente, il peggioramento del portafoglio delle altre imprese, nell'assunto che queste ultime non possano rifiutare la domanda restante del mercato caratterizzata da "cattivi" rischi.

A titolo esemplificativo, una impresa che intenda migliorare la qualità del portafoglio persegue una strategia di prezzo che tende a portar via i rischi buoni dalle altre imprese, che a loro volta nel medio periodo reagiscono per riportare la composizione del loro portafoglio-rischi in equilibrio. Analogamente, una politica di prezzo che tende a mandar via i rischi peggiori comporta una reazione da parte delle imprese che vedono aggravarsi il loro mix di portafoglio.

Le relazioni quantità-prezzi da un lato, costi e ricavi marginali dall'altro, che determinano le quantità effettivamente scambiate sul mercato, risultano insufficienti per la comprensione della dinamica concorrenziale quando si introducono l'elemento rischio, le asimmetrie informative e, soprattutto, il vincolo forte sulle quantità offerte e acquistate che, nell'insieme del mercato, non "rispondono" al meccanismo di allocazione dei prezzi: si spostano le quantità tra i diversi produttori, ma non si modificano le quantità complessive scambiate sul mercato.

Strategie concorrenziali di segmentazione della clientela accentuano questo processo e possono provocare fenomeni di non assicurabilità di fatto per determinate categorie di assicurati.

E' bene sottolineare, peraltro, come, in paesi quali la Francia e la Germania, sono previsti meccanismi di attenuazione dell'obbligo a contrarre anche da parte delle imprese: nel primo paese, qualora un soggetto ottenga il rifiuto alla copertura assicurativa da parte di una compagnia può ricorrere ad un ufficio centrale di tariffazione che stabilisce il premio al quale l'impresa è tenuta a garantire la copertura, nonché l'eventuale franchigia a carico dell'assicurato; nel secondo le imprese pur non potendosi rifiutare offrono ai profili di rischio particolarmente elevati coperture con massimali sensibilmente inferiori a quelli comunemente praticati sul mercato.

Nell'esperienza della Spagna le imprese possono rifiutare la copertura; in queste circostanze dopo due rifiuti il soggetto può ricorrere ad un Consorzio pubblico (*Consortio de Compensacion de Seguros*) che offrirà coperture a costi superiori a quelli delle polizze ordinarie; il Consorzio è, a sua volta, finanziato *pro-quota* da tutte le imprese del mercato e svolge anche la funzione di risarcire i sinistri causati da veicoli non assicurati, non identificati o assicurati con compagnie poste in liquidazione coatta.

Nel Regno Unito, infine, le imprese non hanno l'obbligo a contrarre; ciò significa che le tariffe riflettono gli elementi di costo relativi alle coperture "assicurabili": il sistema nel suo insieme non deve sopportare alcun costo per i rischi peggiori, ovvero i "buoni" guidatori non devono pagare il costo dei sinistri di quelli eccessivamente cattivi. Unica controindicazione è rappresentata dall'esistenza di una fascia di cittadini inglesi che non trova coperture, ovvero le trova presso compagnie specializzate, a costi elevati e sovente con durate inferiori all'anno. A titolo indicativo si segnala che i costi per sinistri causati da veicoli non identificati o non assicurati sono stati nel Regno Unito nel 1998 pari a circa 143 milioni di sterline (equivalente a 395 miliardi di lire, al cambio di fine 1998), mentre in Italia, nello stesso anno, il Fondo di Garanzia per le vittime della strada ha speso per i sinistri dello stesso tipo 192 miliardi di lire.

Da questi primi elementi discendono delle considerazioni in tema di formazione delle tariffe. Una prima osservazione riguarda l'esperienza accumulata nel tempo ed il grado di libertà esercitato dalle imprese nella formazione dei prezzi. In particolare, la maggior esperienza nel tempo nella tariffazione ha permesso alle singole imprese di scegliere i segmenti di mercato in cui competere. La mancanza dell'obbligo a contrarre, ovvero l'esistenza di meccanismi che isolano dalla formazione dei prezzi di mercato i rischi peggiori, fa sì che la concorrenza non comporti il trasferimento dei rischi peggiori tra una impresa e l'altra in un gioco a somma zero per l'insieme del mercato, così come avviene invece in Italia.

Un ulteriore aspetto che differenzia a livello normativo i paesi riguarda la fissazione dei massimali minimi di legge, distinti tra danni a cose e a persone: corre l'obbligo sottolineare che tra i paesi presi in esame la Francia e il Regno Unito prevedono che per la responsabilità civile per danni a persone la copertura debba avere massimale illimitato.

Quale elemento di differenziazione ulteriore si ricorda la tassazione delle polizze e gli altri oneri che si sommano ai premi di tariffa. Nello specifico, la tassazione sulle polizze è del 12,5% in Italia (a cui si somma il contributo al Servizio Sanitario Nazionale in misura del 10,50% sul premio di tariffa a partire dal 1998 e precedentemente del 6,5%), in Francia del 18% (a cui si somma il 15% di contributo ai sistemi di sicurezza sociale), in Germania del 15%, in Spagna del 6%, nel Regno Unito del 5%.

Tab. 1

Oneri fiscali e parafiscali sulle polizze R.C. auto

	Tasse prelevate sui premi R.C. auto (%)	Contributo Fondo di garanzia (%)	Contributo Bureau carta verde (%)	Contributi ai sistemi di sicurezza sociale (%)
Italia	12,5	4	---	10,5
Germania	15	Min. 1	Min. 0,1	---
Francia	18	0,1	---	15
Spagna	6	3	0,2 euro per contratto	---
Regno Unito	5	4,5		---

Fonte: CEA - 2000

Inoltre, è presente nei paesi esaminati un Fondo di Garanzia per le vittime di incidenti stradali qualora non sia identificato il veicolo che ha causato l'incidente, ovvero non sia assistito da copertura assicurativa oppure risulti assicurato presso una impresa in amministrazione controllata o posta in liquidazione. Il Fondo è finanziato con una percentuale dei premi dell'assicurazione R.C. auto che varia per i singoli paesi.

Infine, nei paesi esaminati si adottano criteri diversi per quanto attiene al risarcimento del danno alla persona; i fattori che incidono su di esso sono il tenore di vita del danneggiato, i prezzi al consumo, i salari e soprattutto, i criteri normativi che presiedono il risarcimento del danno.

Poste le difficoltà insite nell'attribuire un valore economico alla persona umana ed alle sofferenze che possono essere derivate da un danno ingiusto, tutti i paesi europei riconoscono il principio della riparazione integrale del danno subito.

Esso viene distinto in due componenti di danno suscettibili di liquidazione: il danno economico (danno emergente e lucro cessante) e il danno a carattere non economico (danno biologico e danno morale).

Per danni a carattere economico si intendono:

- le spese mediche pagate, che vengono rimborsate in tutti i paesi europei. In genere, qualora provveda al pagamento un soggetto terzo (Stato o assicuratore privato), l'assicuratore del responsabile del danno provvede al rimborso;
- le spese mediche future, quantificate nelle relazioni medico-legali, sono oggetto di risarcimento forfetario che viene corrisposto unitamente al capitale in funzione della speranza di vita residua;
- l'assistenza domiciliare viene normalmente considerata nel risarcimento in funzione dell'età del danneggiato;
- la perdita di guadagno, attuale e futura, è anch'essa oggetto di risarcimento (con criteri differenti nei vari paesi per i bambini ed i pensionati).

I danni a carattere non economico comprendono:

- il danno relativo all'integrità psico-fisica e che incide in senso peggiorativo sulla capacità del soggetto a godere dei beni della vita (in Italia definito danno biologico);
- il danno morale, relativo al dolore fisico subito, detto anche "*praetium doloris*".

La valutazione dei danni in alcuni Paesi risulta rimessa all'apprezzamento del giudice, in altri è normativamente prevista in relazione ad apposite tabelle. Tale ultimo sistema è previsto in Spagna, dove le misure del risarcimento (relative al danno economico e non economico) sono fissate da una tabella allegata alla legge 9 novembre 1995 n.30 (*Ley de Ordenation y Supervision des los Seguros Privados*) e prevedono, nel caso di lucro cessante, dei correttivi in aumento qualora il reddito del danneggiato sia superiore a determinati scaglioni di importo.

In Italia e in Francia i giudici dispongono di tabelle di sintesi delle decisioni giurisprudenziali da cui è possibile trarre valori indicativi medi. In genere tali tabelle non hanno valore per l'intero Stato, ma si riferiscono all'ambito territoriale di competenza dell'organo giudicante e pertanto possono differire significativamente anche da provincia a provincia. Le tabelle del Regno Unito vengono periodicamente aggiornate per tenere conto delle decisioni più recenti.

Nel 1997 uno studio condotto dal *Comité Européen des Assurances* (CEA) e dall'*Association pour l'étude de la Reparation de Dommage Corporal* (AREDOC)³ ha analizzato le modalità di valutazione dei danni alla persona derivanti da incidenti stradali in nove paesi europei ed ha proposto all'attenzione di medici e legali di questi paesi un ventaglio di situazioni "tipiche" affinché effettuassero una stima approssimativa del risarcimento medio che sarebbe stato corrisposto in ciascuno di essi.

Emerge che i metodi seguiti per la valutazione dei danni possono essere differenti. In alcuni paesi (Belgio, Spagna, Francia, Italia e Lussemburgo) è richiesta una valutazione medico legale da parte di un esperto, mentre in altri, come il Regno Unito, è sufficiente la presentazione dei certificati medici.

Sul costo totale incidono anche le spese che debbono essere rimborsate ai servizi sociali per le prestazioni da questi erogati al terzo danneggiato e, conseguentemente, i costi relativi alla sanità.

In Belgio ed in Regno Unito tale somme debbono essere interamente rimborsate, mentre in Italia, nel caso in cui le prestazioni siano erogate dal Servizio Sanitario Nazionale, il rimborso delle spese mediche è regolato dall'impresa di assicurazione mediante il

³ CEA, *Les grands principes de l'indemnisation du dommage corporel en Europe, Etude comparative dans 9 pays européens*, Paris 1997.

versamento allo Stato del contributo al S.S.N., prelevato sui premi di assicurazione nella misura precedentemente indicata.

Le tabelle che seguono mostrano le misure dei risarcimenti corrisposti nei paesi dell'Unione Europea, per alcune patologie, ovvero profili dei danneggiati; da esse si evince come il valore medio del risarcimento stimato varia considerevolmente da paese a paese e come l'Italia si trovi tra quelli che corrispondono i risarcimenti più elevati.

Nel dettaglio, in sette profili su dodici esaminati l'Italia risulta al primo posto per entità dei risarcimenti; se poi si limita l'analisi al danno non economico l'Italia risulta in testa in 10 casi su dodici esaminati.

Tali valori hanno un carattere indicativo: infatti, non tengono conto dei fattori fiscali (ad esempio la tassazione delle somme versate dall'assicuratore), né degli interventi di varia natura che possono essere fatti da organismi sociali, né del reddito effettivo del danneggiato riferendosi a risarcimenti medi che sarebbero corrisposti in ciascun paese per indennizzare la stessa tipologia di danneggiato.

In generale dai dati emerge che le grandi invalidità vengono risarcite in misura inferiore in Spagna e nel Regno Unito. Nel caso della Spagna ciò potrebbe dipendere dalla determinazione per legge dei valori medi del risarcimento.

Nel Regno Unito vengono prese in considerazione⁴ ai fini della definizione del *quantum* del risarcimento, oltre che l'età del danneggiato, lo stato di salute e il reddito prima dell'incidente, anche le seguenti ulteriori informazioni:

- le prestazioni assistenziali previste dall'attività lavorativa del danneggiato (se esistenti);
- gli indennizzi e gli altri pagamenti effettuati al danneggiato da parte dello Stato o di altri in conseguenza della lesione;
- gli effetti economici derivanti dall'investimento del capitale percepito dal danneggiato in un'unica soluzione sia in termini di interessi percepiti che in termini di tasse governative.

Il danno alla persona presenta un'incidenza differente nei vari paesi europei in rapporto al numero totale dei sinistri.

Essa va dal 18% dell'Italia al 6% della Spagna, come riportato nella tabella che segue:

⁴ IFA-PUBLIASS: Il risarcimento dei danni alla persona nei paesi dell'Unione Europea e dell'EFTA, 1994, pag.137 seg.

Tab.2

Incidenza percentuale del numero dei sinistri con danno alla persona (1999)

ITALIA	18%
BELGIO	13%
GERMANIA	11%
FRANCIA	10%
SPAGNA	6%

Fonte: CEA

Anche in termini di costo totale l'Italia si situa al primo posto della graduatoria con 6.355 milioni di euro a fronte dei 446 milioni di euro del Belgio.

Tab. 3

**Importo totale dei sinistri con danno alla persona (1999)
(valori in milioni di euro)**

ITALIA	6.355
GERMANIA	5.112
FRANCIA	2.896
SPAGNA	1.983
BELGIO	446

Fonte: CEA

**Tab.4 Confronto risarcimenti danni alla persona in alcuni paesi europei (1997)
(valori espressi in euro)**

Trauma del rachide cervicale in soggetto di 32 anni (inv. 3%)				Segretario di 30 anni perdita totale della visione di un occhio			
	Danno economico	Danno non economico	costo totale		Danno economico	Danno non economico	costo totale
BELGIO	13.093	1.698	14.791	ITALIA	22.678	124.725	147.403
REGNO UNITO	1.050	6.000	7.050	BELGIO	89.837	37.888	127.725
ITALIA	1.065	4.464	5.529	GERMANIA	62.330	40.000	102.330
FRANCIA	2.124	803	2.927	SPAGNA	29.547	67.114	96.661
SPAGNA	1.438	1.201	2.639	FRANCIA	61.304	11.152	72.456
GERMANIA	1.150	1.000	2.250	REGNO UNIT.	29.580	28.000	57.580
Bambino di 10 anni con cicatrice facciale (inv. 5%)				Bambino di 10 anni, perdita della vista ad un occhio			
	Danno economico	Danno non economico	costo totale		Danno economico	Danno non economico	costo totale
BELGIO	1.530	19.804	21.334	ITALIA	30.563	90.563	121.126
ITALIA	1.530	6.787	8.317	BELGIO	102.990	2.602	105.592
SPAGNA	1.704	6.132	7.836	GERMANIA	19.800	50.000	69.800
GERMANIA	4.530	1.500	6.030	FRANCIA	48.668	7.875	56.543
REGNO UNITO	1.530	3.400	4.930	SPAGNA	25.142	25.861	51.003
FRANCIA	1.530	2.262	3.792	REGNO UNIT.	21.800	24.000	45.800
Notaio di 40 anni, paraplegico (100%)				Impiegato di 25 anni, frattura della gamba destra (inv. 6%)			
	Danno economico	Danno non economico	costo totale		Danno economico	Danno non economico	costo totale
GERMANIA	1.825.000	170.000	1.995.000	ITALIA	13.552	12.220	25.772
BELGIO	1.789.461	171.798	1.961.259	GERMANIA	17.500	8.000	25.500
ITALIA	1.209.183	597.020	1.806.203	REGNO UNIT.	13.500	6.800	20.300
FRANCIA	1.373.917	31.942	1.405.859	BELGIO	14.583	4.403	18.986
REGNO UNITO	980.000	85.000	1.065.000	SPAGNA	14.663	2.286	16.949
SPAGNA	629.629	421.981	1.051.610	FRANCIA	13.340	2.420	15.760
Pensionato di 60 anni cui è stata tolta la milza				Rappresentante di 25 anni tetraplegico (inv. 90%)			
	Danno economico	Danno non economico	costo totale		Danno economico	Danno non economico	costo totale
ITALIA	4.500	22.298	26.798	GERMANIA	2.475.000	300.000	2.775.000
GERMANIA	7.500	15.000	22.500	ITALIA	1.841.585	693.671	2.535.256
FRANCIA	11.410	3.977	15.387	FRANCIA	2.186.368	136.500	2.322.868
REGNO UNITO	5.500	4.000	9.500	BELGIO	1.753.495	132.929	1.886.424
BELGIO	5.520	3.386	8.906	SPAGNA	1.220.406	388.732	1.609.138
SPAGNA	5.970	2.456	8.426	REGNO UNIT.	1.419.000	96.000	1.515.000

Impiegato di assicurazione, 50 anni, decesso				Orologiaio di 30 anni frattura della mano sinistra			
	Danno economico	Danno non economico	costo totale		Danno economico	Danno non economico	costo totale
ITALIA	137.960	368.569	506.529	FRANCIA	176.988	2.421	179.409
GERMANIA	276.000		276.000	GERMANIA	73.000	10.000	83.000
FRANCIA	139.628	35.212	174.840	BELGIO	74.225	7.255	81.480
BELGIO	137.912	23.810	161.722	ITALIA	56.454	14.915	71.369
SPAGNA	1.558	122.533	124.091	REGNO UNIT.	49.600	9.600	59.200
REGNO UNITO	116.600	6.000	122.600	SPAGNA	14.402	14.868	29.270
Casalinga di 42 anni, frattura alle mani				Studente di 20 anni paralisi totale (stato vegetativo cronico)			
	Danno economico	Danno non economico	costo totale		Danno economico	Danno non economico	costo totale
ITALIA	16.507	36.607	53.114	ITALIA	1.317.324	758.378	2.075.702
SPAGNA	7.935	34.614	42.549	GERMANIA	1.830.000	200.000	2.030.000
BELGIO	30.013	3.162	33.175	FRANCIA	1.524.605	158.130	1.682.735
GERMANIA	14.530	15.000	29.530	BELGIO	1.278.431	298.899	1.577.330
FRANCIA	23.357	2.594	25.951	REGNO UNIT.	1.147.000	100.000	1.247.000
REGNO UNITO	5.930	12.000	17.930	SPAGNA	372.187	299.767	671.954

Fonte:CEA

1.2. Meccanismi di formazione delle tariffe e tipologie delle coperture offerte

La formazione delle tariffe si basa essenzialmente sulla probabilità del sinistro e sulla distribuzione statistica dell'entità del danno, utilizzando le informazioni desunte dall'esperienza passata: in altri termini, i dati sulla frequenza e l'entità dei risarcimenti verificatisi in passato nell'ambito di ogni paese.

Una volta determinato il valore del premio medio, tenuto anche conto dei costi di produzione e di distribuzione, si tratta di stabilire la sua ripartizione sulla popolazione degli assicurati suddividendola in classi di rischio per quanto più possibili omogenee al fine di applicare a ciascun assicurato la tariffa che più si avvicina al proprio profilo. Per far ciò si utilizzano apposite variabili che permettono una più corretta classificazione degli assicurati (tipo di autoveicolo, localizzazione territoriale, età, professione e sesso dell'assicurato, utilizzo della vettura, percorrenza stimata etc.). Tuttavia, due individui della stessa classe di rischio possono avere una differente propensione a causare incidenti. Al fine di tenere conto di tale differenza sono stati costruiti dei sistemi di *rating* che penalizzano a posteriori gli assicurati responsabili di uno o più incidenti sovraccaricando il premio dovuto da costoro con un "*malus*" e riducendo il premio degli assicurati che non causano incidenti con un "*bonus*".

A tal fine viene costruito un sistema definito di *bonus malus* composto da un numero variabile di classi di merito e sono stabilite delle regole evolutive che determinano il passaggio da una classe all'altra in presenza, o in assenza, di sinistri.

In Europa il *bonus malus* è utilizzato in tutti i paesi. E' bene premettere, comunque, che sono differenti gli schemi di base adottati da un paese all'altro⁵ e che, soprattutto, le imprese sono andate diversificando nel tempo i criteri adottati. Il numero delle classi, la scelta di quella d'ingresso per i nuovi assicurati (in genere equivalente al premio medio di tariffa) ed i meccanismi di penalizzazione/premiazione secondo la sinistralità del singolo assicurato determinano sia l'evoluzione complessiva della struttura dei prezzi nel tempo per l'insieme degli assicurati, sia il grado di concorrenza relativa tra le imprese stesse. Intuitivamente, un sistema *bonus malus* è equilibrato quando garantisce che gli esborsi attesi per pagamenti di sinistri corrispondano ai premi puri. In alcuni casi il sistema *bonus/malus* è stato giudicato "eccessivamente premiante" in quanto le regole evolutive utilizzate hanno consentito il passaggio di molti assicurati nelle classi migliori, con la conseguenza di aver prodotto premi decrescenti⁶. Il riequilibrio del sistema in questo caso può avvenire ad esempio con un aumento annuale del premio di riferimento indicato per le classi di ingresso ovvero con la modifica delle regole evolutive. Può essere portato come esempio il caso del Belgio in cui nel 1971 le regole evolutive del *bonus malus* prevedevano che vi fosse un miglioramento di una classe per l'assicurato che non avesse avuto sinistri ed il peggioramento di due classi per l'assicurato che avesse un sinistro, con la conseguenza che un assicurato che causava un incidente ogni 3 anni rimaneva sostanzialmente nella stessa zona di *bonus malus*. Il sistema era stato costruito su una frequenza media di sinistri di 1/3. La riduzione della frequenza dei sinistri in Belgio ha fatto sì che nel 1992 il 75% degli assicurati si trovava nelle prime 3 classi di *bonus* e l'1% nelle classi di *malus*. E' stato, pertanto, necessario ridisegnare il sistema introducendo delle regole evolutive più severe con penalizzazioni per il primo sinistro di quattro classi e di cinque per ogni successivo.

Un altro sistema di *rating* che considera la sinistralità individuale è il sistema di *No Claim Discount*⁷ utilizzato soprattutto nel mercato inglese. Tale sistema prevede un numero ridotto di classi (in genere 7) e la classe di ingresso (6) è immediatamente seguente a quella di massimo *malus* (7). Le regole evolutive prevedono che senza sinistri si migliora ogni anno di una classe, mentre nel caso di sinistri gli assicurati in classe prima o seconda (classi di massimo sconto) peggiorano di 3 classi, mentre nelle classi più alte il peggioramento è di due, consentendo pertanto un rapido riposizionamento degli assicurati con sinistri nelle classi di merito che prevedono il pagamento di un premio più elevato.

Ancora differente è il sistema di *bonus malus* adottato in Francia. Qui infatti, il premio si riduce del 5% all'anno in assenza di sinistri e si incrementa del 25% per ciascun sinistro denunciato. In caso di concorso di colpa l'incremento del premio si riduce della metà

⁵ Lemaire, *Bonus Malus Systems in automobile insurance*, Kluwer AC. Publ, Boston 1995.

⁶ E. Pitacco, *Considerazioni sulla tariffa bonus-malus. Il punto sull'assicurazione R.C. auto*, Quaderni di cultura e di tecnica assicurativa, n. 42, Trieste 1992.

⁷ Luciano Sigalotti, *Considerazioni sulla tariffa bonus-malus, Il punto sull'assicurazione R.C. auto*, Quaderni di cultura e di tecnica assicurativa, n.42, Trieste 1992.

(12,5%). Il primo sinistro, che viene denunciato da un assicurato che si trovi da almeno tre anni nella classe di massimo sconto, non produce alcuna penalizzazione.

Il sistema tedesco, modificato nel 1981, è articolato in 22 classi, la classe con coefficiente 1 (equivalente al premio medio di tariffa) è la 18^a, ma gli assicurati entrano in classe 19^a (coefficiente 1,25) o 21^a (coefficiente 1,75) in funzione dell'esperienza di guida. Le regole evolutive prevedono il miglioramento di una classe in assenza di sinistri, mentre in caso di un sinistro la penalizzazione varia in funzione della classe di appartenenza cosicché un assicurato in classe prima che denuncia un sinistro viene penalizzato di 9 classi, di 7 classi se si trova in classe 5^o, di 5 classi se in classe 9^o e così via. Anche questo sistema tende ad evitare un sovraffollamento nelle classi di *bonus*. Infatti, occorrono 18 anni senza sinistri per raggiungere la classe di massimo sconto ed è sufficiente un sinistro dopo tale periodo per riportare l'assicurato nella fascia intermedia.

Il sistema *bonus malus* italiano presenta molte similitudini con il sistema francese; risulta, in genere, articolato in 18 classi ed il premio medio di riferimento è quello adottato per la classe 13^a. Come nel sistema francese ad un anno senza sinistri corrisponde il miglioramento di una classe, mentre nel caso in cui si denunci un sinistro l'aggravio è di due classi. Tale sistema successivamente alla liberalizzazione tariffaria non risulta, tuttavia, adottato da tutte le imprese.

Le regole evolutive possono garantire l'equilibrio del sistema di *bonus malus*, ma ai fini della determinazione del premio medio in funzione del quale vengono posizionate le varie classi di *bonus* e di *malus* occorre indicare un altro aspetto.

Il premio medio, come detto, è determinato in funzione della frequenza e del costo medio dei sinistri: un aumento o una diminuzione di uno dei due fattori, o di entrambi comporta necessariamente che esso debba essere rideterminato con conseguente aumento o diminuzione di premio in tutte le classi sia di *bonus* che di *malus*.

Inoltre, un secondo aspetto che occorre sottolineare riguarda il fatto che in regime di tariffe amministrate ciascun assicuratore era obbligato ad applicare la tariffa determinata dall'organismo governativo con il criterio di *bonus malus* e con i criteri di tariffazione prescelti.

L'apertura del mercato alla concorrenza, avvenuta in tempi differenti nei paesi europei, con le avvertenze prima formulate in tema di obbligatorietà o meno a contrarre da parte delle imprese, ha lasciato a queste ultime la facoltà di determinare la propria tariffa legata ancora più strettamente ai profili di rischio. Per far ciò le imprese hanno agito sia sui meccanismi evolutivi del *bonus malus* sia, soprattutto, introducendo all'interno di essi maggiori variabili di personalizzazione al fine di meglio selezionare – in chiave concorrenziale – il proprio portafoglio rischi.

Esistono, inoltre, delle differenze tra i paesi per quanto riguarda l'oggetto dell'assicurazione e la tipologia delle coperture assicurative offerte.

In particolare, il Regno Unito si caratterizza per essere l'unico paese dell'Europa con un sistema assicurativo basato sul guidatore, piuttosto che sul veicolo.

Il *Road Traffic Act* del 1988, infatti, impone (Section 145) che la polizza di assicurazione deve assicurare la persona, o le persone, o le categorie di persone, così come specificate in polizza, per la responsabilità per danni a terzi derivanti dall'uso del veicolo su strada.

Questo deriva dal fatto che una richiesta di risarcimento, secondo il diritto inglese, deve essere fatta nei confronti di una persona o organizzazione, di cui si deve dimostrare la colpa; a differenza del sistema italiano in cui sussiste una responsabilità oggettiva nei confronti del proprietario del mezzo circolante il quale è responsabile in solido con il conducente se non prova che la circolazione del veicolo è avvenuta contro la sua volontà (art. 2054 c.c.) .

Nelle polizze assicurative inglesi, dunque, sotto il profilo del guidatore, può essere coperta la sola guida dell'assicurato o delle persone specificate in polizza, oppure può essere consentito che a guidare sia chiunque sia dotato del permesso dell'assicurato.

Circa venti anni fa il rischio-base *standard* era rappresentato dalla "*any driver cover*", ossia la copertura di qualsiasi guidatore, con cui sostanzialmente era assicurato il veicolo (formalmente era assicurato qualsiasi guidatore di un dato veicolo). Venivano offerti degli sconti nel caso in cui la copertura venisse limitata a guidatori nominalmente individuati.

Nel tempo, le possibili restrizioni della figura del guidatore sono divenute sempre più numerose. Oggi le coperture più diffuse sono la "*only driver*" (guidatore solo l'assicurato) e la "*insured and spouse*" (guidatore l'assicurato e il coniuge) e sono previste delle maggiorazioni nel caso di estensione della copertura a più guidatori.

Questa impostazione rende la determinazione della tariffa più semplice. La copertura "*only driver*" viene precisamente definita dalle caratteristiche dell'assicurato, alle quali poi vengono applicati ulteriori fattori di rischio nel caso si allarghi la gamma dei guidatori.

La maggior parte degli assicurati in Regno Unito dispone, inoltre, di una copertura che va oltre la responsabilità civile obbligatoria richiesta per legge.

I tipi di polizze possono essere classificati in:

- A) *Third party only* (TPO) (solo R.C. verso terzi);
- B) *Third party, fire and theft* (TPFT) (R.C. verso terzi, incendio e furto);

C) *Comprehensive* (R.C. verso terzi, incendio, furto, nonché perdita o danni al veicolo assicurato).

La copertura *comprehensive* può prevedere degli scoperti, alcuni obbligatori (ad esempio nel caso in cui il veicolo sia guidato da un minore di 25 anni), altri facoltativi (col pagamento di un premio corrispondentemente più basso).

Le imprese di assicurazione hanno sempre avuto libertà di scegliere le coperture da offrire oltre la responsabilità civile, nonché i propri fattori di *rating*, definire le categorie relative a ciascun fattore, e decidere le variazioni dei tassi di premio da una categoria all'altra.

Fino al 1969, tuttavia, molte imprese di assicurazione si accordarono per adottare una tariffa comune. Fu a partire dalla abolizione di tale tariffa che la concorrenza si inasprì nel mercato inglese.

I fattori utilizzati per il *rating* si limitano necessariamente a quelli in relazione ai quali sono ottenibili risposte attendibili nelle proposte di polizza tali da ridurre pratiche di *moral hazard*. Conseguentemente, vi è la tendenza da parte di tutte le imprese di assicurazione ad utilizzare i medesimi fattori di *rating*, anche se vi sono delle variazioni da un'impresa ad un'altra (ad esempio, alcune tengono conto del sesso dell'assicurato, altre no).

Ci può, comunque, essere variazione tra le classificazioni adottate dalle varie imprese delle macchine in gruppi, o addirittura secondo il modello e la serie di produzione, e nelle classificazioni delle località in distretti. Vi saranno anche variazioni nei livelli di scoperti volontari tra cui l'assicurato può scegliere.

I principali fattori utilizzati nel Regno Unito per il *rating* sono:

- tipo di copertura e, per la copertura *comprehensive*, livello degli scoperti volontari;
- età dell'assicurato (tipicamente singole età sino ai 25 anni, e successivamente gruppi di età);
- gruppi di macchine (tipi e modelli di macchine sono assegnate a 20 gruppi, in una classificazione adottata dalla maggior parte delle imprese che tiene conto anche dei costi di riparazione e dei pezzi di ricambio);
- età della macchina;
- distretto (il luogo dove la macchina è normalmente tenuta, abitualmente definito dal codice postale - con considerevoli variazioni tra le varie imprese);
- tipo di utilizzo (si distinguono solitamente tre tipi di utilizzo: Classe 1, cui corrisponde il premio base, in caso di uso per scopi privati e motivi di lavoro dell'assicurato, con a volte lo sconto del 10% in caso di esclusione dei motivi di lavoro; Classe 2, in cui l'uso per motivi di lavoro può essere effettuato anche da un'altra persona; Classe 3, che include anche i viaggi per commercio);

- passata esperienza dei sinistri dell'assicurato, espressa come livello di *No Claims Discount* (NCD) al quale l'assicurato ha diritto;
- professione dell'assicurato, e, in genere, elementi collegati al "*life-style*", che consentono una più spiccata personalizzazione delle tariffe (ad es., stato civile, proprietà di una abitazione, ecc.).

Una delle strategie adottate dalle imprese di assicurazione per modificare il sistema NCD al fine di ottenere vantaggi competitivi fu l'introduzione di un particolare accordo; in base ad esso, l'assicurato che avesse raggiunto una delle classi di massimo sconto avrebbe potuto mantenere protetto per il futuro quel tasso di sconto, contro il pagamento di un premio maggiorato (c.d. "*protected discount scheme*"). Tale strategia fu presto adottata dalle altre imprese e divenne ampiamente diffusa. Se però un assicurato che partecipa ad un tale schema causa un elevato numero di sinistri, gli verrà probabilmente negato dall'assicuratore il diritto a parteciparvi ulteriormente (normalmente vengono consentiti 2 sinistri in un periodo di 3-5 anni).

1.3. Andamento del mercato dell'assicurazione auto in Germania, Francia, Regno Unito e Italia

La comparazione tra diversi mercati deve tener conto - oltre che degli aspetti normativi ed istituzionali prima delineati - anche del peculiare contesto economico e concorrenziale di ciascun paese.

A tal fine si passerà dapprima a considerare i principali indicatori tecnico-economici del mercato dell'assicurazione auto nei vari paesi europei⁸ per poi effettuare una comparazione internazionale in termini di *trend*⁹.

Più precisamente, gli indici considerati sono stati il premio medio (il cui andamento riflette quello delle tariffe), la frequenza di sinistro, il costo unitario per sinistro, il rapporto sinistri a premi e, infine, l'indice di profittabilità (Risultato Tecnico/Premi).

Le informazioni utilizzate sono state tratte direttamente dai rapporti delle Autorità di Vigilanza e delle Associazioni di categoria di settore dei singoli paesi.

A causa della mancanza di informazioni relative al numero dei contratti stipulati¹⁰, si è al loro posto utilizzato il numero dei veicoli di ciascun paese ai fini del calcolo di quegli indici sintetici (premio medio e frequenza di sinistro) che avrebbero richiesto al denominatore il numero degli esposti al rischio. Si ritiene peraltro che il trend degli indicatori così ottenuti possa comunque rispecchiare quello degli indici corretti.

⁸ Si tratta di Germania, Francia, Regno Unito e Italia, mentre non si considera la Spagna, paese per il quale non si dispone delle serie storiche dei dati.

⁹ A causa della scarsa omogeneità dei dati, non è stato possibile effettuare un confronto tra i valori assoluti delle variabili dei diversi paesi (ad esempio non si può dire che il costo medio della Germania è maggiore o minore di quello della Francia).

¹⁰ Fa eccezione il Regno Unito per cui si dispone del numero degli esposti al rischio.

Non è stato invece possibile effettuare una comparazione su base omogenea dei dati relativi alle spese di distribuzione e di gestione.

L'indagine ha come oggetto la comparazione degli indicatori tecnico-economici del settore R.C. auto. Tuttavia, in alcuni casi non è stato possibile trarre l'informazione disaggregata per il solo ramo R.C. auto e, pertanto, si è utilizzata quella dell'intero comparto auto¹¹.

Germania

A seguito della liberalizzazione avvenuta nel 1994, la concorrenza instauratasi in Germania ha portato ad un ribasso dei premi, che per alcune imprese non ha più consentito di raggiungere l'equilibrio economico. L'Autorità di vigilanza tedesca sul settore assicurativo è intervenuta nei confronti di alcune imprese in difficoltà invitandole a presentare un piano di riequilibrio della propria situazione.

In realtà, la ragione della riduzione delle entrate risiede non solo nel ribasso delle tariffe, ma anche in una intensa politica di sconti commerciali applicati da parte delle imprese. A conferma dell'effetto della concorrenza sulle tariffe si nota (v. graf. 1) come il premio medio decresce nel periodo successivo alla liberalizzazione (-17% tra il 1995 ed il 1998).

Quanto all'andamento dei sinistri, si nota che la frequenza di sinistro è in progressiva contrazione nel periodo osservato, passando dal 12,7% del 1993 all'11,1% del 1998 (v. in proposito anche graf. 14).

Il costo unitario per singolo sinistro è crescente tra una generazione e la successiva in tutto il periodo (v. anche graf. 15).

Il rapporto Sinistri/Premi (S/P) peggiora notevolmente a partire dal 1994: l'incidenza dei sinistri rispetto ai premi aumenta infatti dal 95,3% al 112,8% del 1998 (v. graf 2). A incidere sul trend è la flessione della raccolta premi (al denominatore), laddove il costo totale dei sinistri si mantiene sostanzialmente invariato (da una parte si riduce la frequenza di sinistro e dall'altra aumenta il costo medio).

¹¹ Fanno riferimento al comparto auto tutti i dati del Regno Unito nonché gli indici di profittabilità dei vari paesi.

Grafico 1

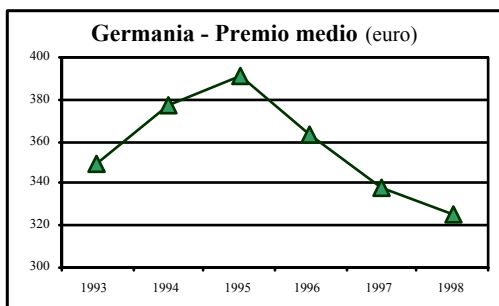
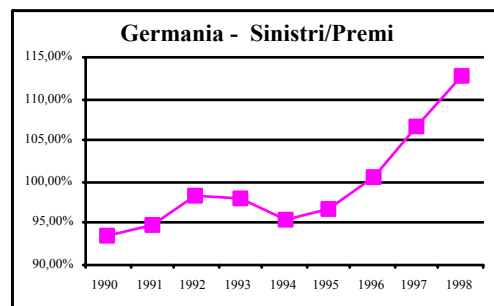


Grafico 2

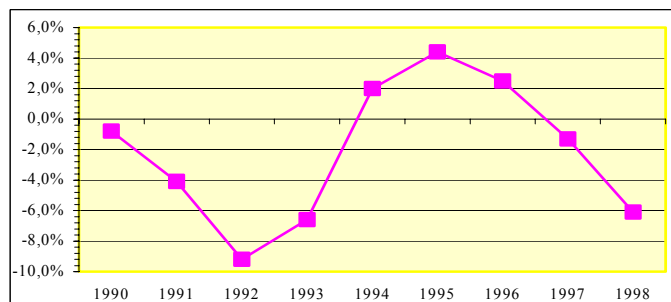


Il risultato tecnico del comparto auto¹² in rapporto ai premi segue un andamento ciclico (v. graf. 3): a una fase di peggioramento dei risultati nei primi anni osservati (che culmina nel 1992 con un valore dell'indice di -9,2%) ne segue una di miglioramento (che culmina nel 1995 con un valore dell'indice positivo del 4,4%). Dal 1996 i risultati tecnici tornano a peggiorare sino al valore del -6% rispetto ai premi del 1998.

Grafico 3

Germania - Risultato Tecnico/Premi (comparto auto)

1990	-0,8%
1991	-4,1%
1992	-9,2%
1993	-6,6%
1994	2,0%
1995	4,4%
1996	2,5%
1997	-1,3%
1998	-6,1%



In generale, si nota che in Germania la concorrenza si è sviluppata con la liberalizzazione in una fase di risultati economici positivi delle imprese.

¹² Per tutti i paesi in esame il risultato tecnico è stato considerato con riferimento all'intero comparto auto, a causa dell'indisponibilità dei dati relativi al solo settore R.C. auto. Per l'Italia, invece, sono stati riportati i risultati tecnici tanto del comparto auto che del solo settore R.C. auto.

Francia

La Francia ha preceduto di molti anni l'Italia e la Germania nel liberalizzare il mercato (1986). Pertanto, al contrario che in questi paesi, i trend delle variabili non hanno subito variazioni particolari dovute a tale mutamento strutturale di mercato nel periodo osservato.

La dinamica dei prezzi R.C. auto ha visto le tariffe crescere dal 1992 al 1996 di 13 punti percentuali circa, per poi ridursi, dal 1996 al 1999, di circa 10 punti percentuali¹³. Analogamente, il premio medio risulta (v. graf. 4) crescente dal 1993 al 1996 (con un incremento del 19%), per poi decrescere fino al 1998 (-8%).

Con riguardo invece alle dinamiche delle variabili che influenzano il costo dei sinistri, si osserva anzitutto che la frequenza di sinistro è in progressiva contrazione, essendosi ridotta dal 15% del 1993 al 13,3% del 1998 (v. graf. 14); mentre il costo unitario per singolo sinistro risulta crescente in tutto il periodo (passa dai 1.254 euro della generazione 1994 ai 1.662 euro della generazione 1998) (v. graf. 15).

Il rapporto Sinistri/Premi risulta in aumento dal 1994 al 1998, passando dal 96%¹⁴ al 113,2% (v. graf. 5).

Grafico 4

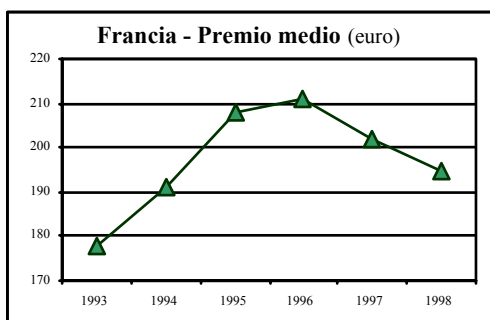
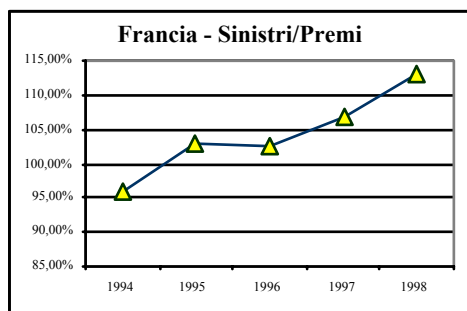


Grafico 5



I risultati tecnici del totale comparto auto sono stati negativi fino al 1994, successivamente sono tornati in utile, per risultare di nuovo negativi nel 1998. In rapporto ai premi i risultati tecnici¹⁵ manifestano, analogamente a quelli della Germania, un trend ciclico: decrescente, fino al valore di -6,3% del 1993; crescente fino

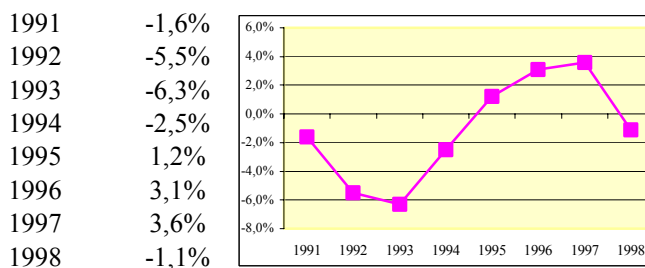
¹³ Fonte: FFSA.

¹⁴ Il dato calcolato per la generazione 1994 è disomogeneo rispetto a quello delle generazioni successive in quanto a partire dal 1995 nei sinistri sono computate anche le spese di liquidazione.

al 1997, ove l'indice assume il valore di 3,6%; per poi tornare a decrescere a partire dal 1998 (v. graf. 6).

Grafico 6

Francia - Risultato Tecnico / Premi (comparto auto)



La riduzione delle tariffe in Francia, rilevata a partire dal 1996, si è realizzata pertanto in una fase di risultato tecnico (dell'intero comparto auto) prevalentemente positivo.

Regno Unito

Nel mercato inglese la concorrenza si è sviluppata a partire dal 1969, anno di abolizione della "Tariffa comune"¹⁵. Inoltre, a partire dalla metà degli anni '80, l'innovazione del canale distributivo della vendita diretta ha ulteriormente stimolato le dinamiche concorrenziali. E' interessante mettere in risalto come la presenza di imprese con vendita telefonica si è fondata su criteri estremamente selettivi riguardanti le fasce di assicurati verso cui era rivolta la loro offerta: guidatori con frequenza storica di sinistri molto contenuta, con veicoli che adottavano misure di sicurezza standard e abitanti in aree a basso rischio di furto. Questa politica di "cherry-picking", associata a costi di distribuzione contenuti, ha permesso di abbassare le tariffe: a beneficiarne sono state fasce ben individuate di assicurati.

In pratica, la strategia praticata dalle imprese con vendita diretta è stata quella di puntare verso gli assicurati "overpriced" al fine di conquistare un portafoglio omogeneo, a bassa rischiosità. Conseguentemente, agli assicuratori tradizionali residuava un portafoglio più rischioso; inoltre, le tariffe da questi praticate si basavano sull'ipotesi di sussidi incrociati tra i prezzi praticati agli assicurati migliori, che invece venivano progressivamente sottratti dalla concorrenza, con quelli degli assicurati a più elevata sinistrosità.

¹⁵ Per la Francia le statistiche disponibili forniscono il risultato tecnico del comparto auto al lordo dei rendimenti finanziari.

¹⁶ Vedi § 1.2.

Alla fine degli anni '80 e nei primi anni '90 i prezzi del comparto auto sono cresciuti più dell'inflazione. Al contrario, a partire dal 1993 le imprese con vendita diretta hanno ridotto le tariffe per conquistare maggiori quote di mercato. Tra il luglio 1994 e il gennaio 1996 i tassi medi di premio per le polizze *comprehensive* si sono ridotti del 9%, mentre quelli delle polizze *non comprehensive* si sono abbassati del 4%. Successivamente, i tassi medi di premio hanno ripreso la tendenza al rialzo ad un ritmo superiore all'inflazione¹⁷: dall'aprile 1996 sino all'ottobre 1999 sono cresciuti del 43% per le polizze *comprehensive*, e del 36% per le *non comprehensive*.

Le dinamiche tariffarie suesposte trovano riscontro nell'andamento del premio medio (v. graf. 7), che risulta crescente dal 1990 al 1994 (+40%), poi decrescente fino al 1996 (-18%), per aumentare nuovamente nel biennio successivo (+20%).

La frequenza di sinistro è stata tendenzialmente in contrazione nel periodo osservato (passa dal 20% circa del 1990 al 16,5% del 1998 - v. graf. 14).

Il costo unitario per singolo sinistro è crescente nel periodo osservato (passa dai 1.128 euro del 1990 ai 2.071 del 1998) con un particolare aumento registrato nel 1997 (v. graf. 15).

L'indicatore Sinistri/Premi (v. graf. 8) ha un andamento ciclico che si presenta strettamente correlato con quello dell'indicatore Risultato Tecnico/Premi (v. graf. 9).

Grafico 7

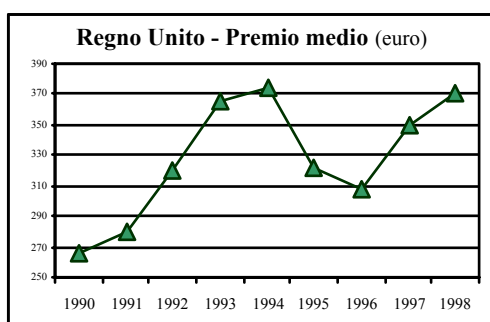
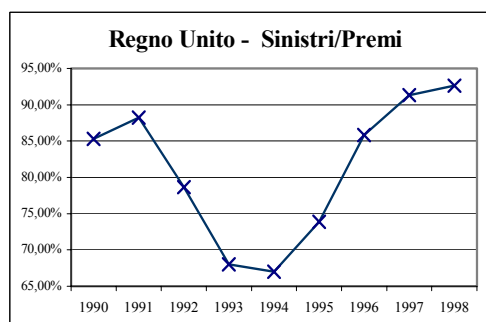


Grafico 8



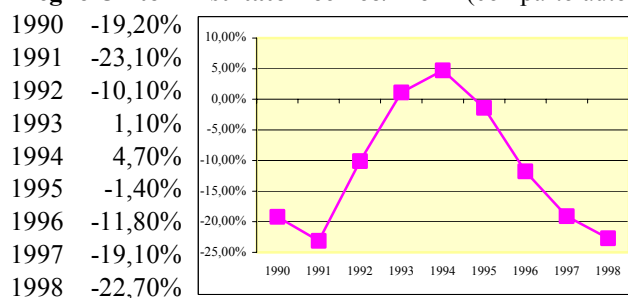
I risultati tecnici del comparto auto negli ultimi due anni ('97 e '98) sono stati fortemente negativi, causando l'uscita dal mercato di alcune compagnie (specie di piccole dimensioni) nonché il verificarsi di operazioni di fusione e di incorporazione. Anche all'inizio degli anni '90 il mercato aveva registrato forti perdite a cui le imprese avevano reagito elevando i premi di tariffa, riportando così in utile gli indicatori di profittabilità (anni '93-'94).

¹⁷ Fonte Association of British Insurers.

Come si evince dal grafico 9, il rapporto Risultato Tecnico/Premi è stato crescente dal 1991 al 1994 (passa dal -23,1% al 4,7%) e successivamente ha assunto un andamento decrescente fino al valore del -22,7% del 1998.

Grafico 9

Regno Unito - Risultato Tecnico/Premi (comparto auto)



Dagli andamenti osservati delle tariffe (premio medio) e dell'indicatore Risultato Tecnico/Premi si può dedurre che il mercato anglosassone, reagendo ai risultati di esercizio conseguiti che variano sensibilmente, aumenta o riduce i prezzi in modo altrettanto sensibile.

Italia

Per quanto riguarda l'Italia (si rinvia per un approfondimento del mercato italiano ai capitoli iniziali del presente volume), gli andamenti degli indicatori già esaminati con riferimento agli altri paesi europei segnalano come il premio medio (v. graf. 10) risulta crescente dal 1993 al 1998, con un incremento totale del 40% circa (la lieve flessione del 1995 è da imputare all'andamento del cambio lira/ecu).

Con riferimento all'andamento delle variabili che incidono sul costo totale dei sinistri, nel periodo osservato si rileva, anzitutto, che la frequenza di sinistro¹⁸ si è ridotta dal 14,3% del 1993 al 13,8% del 1998, con una contrazione di mezzo punto percentuale (v. graf. 14).

Il costo unitario del sinistro risulta, invece, in aumento nel periodo oggetto di rilevazione (v. graf. 15).

¹⁸ Per omogeneità con il criterio utilizzato per la Germania e la Francia, il parco auto circolante è riferito solo alle vetture a quattroruote.

Relativamente al rapporto Sinistri/Premi¹⁹ si osserva un andamento ciclico dell'indicatore. Esso si presenta decrescente dal 1990 al 1992, poi crescente fino al 1996, infine nuovamente decrescente (v. graf. 11).

Grafico 10

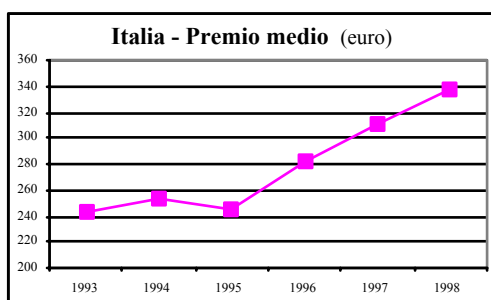
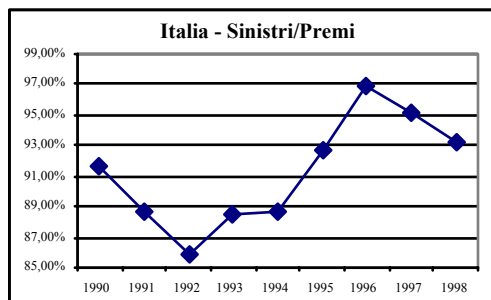


Grafico 11



Il rapporto tra il risultato tecnico ed i premi è stato calcolato, oltre che per l'intero comparto auto (per omogeneità con gli altri paesi), anche per il solo settore r.c. auto, in virtù della disponibilità - per l'Italia - delle relative informazioni.

I risultati tecnici tanto del ramo R.C. auto che dell'intero comparto auto, nel periodo considerato, si presentano comunque sempre negativi.

L'indicatore²⁰ calcolato con riferimento al solo ramo r.c. auto presenta un trend ciclico **con oscillazioni piuttosto contenute**: ad un peggioramento dei risultati tecnici fino al 1992 (l'indice di profittabilità passa dal -15% del 1990 al -18%) segue un miglioramento fino all'esercizio 1994 (anno in cui l'indicatore assume un valore attorno al -14%), per poi peggiorare nuovamente (-21% circa nel 1998).

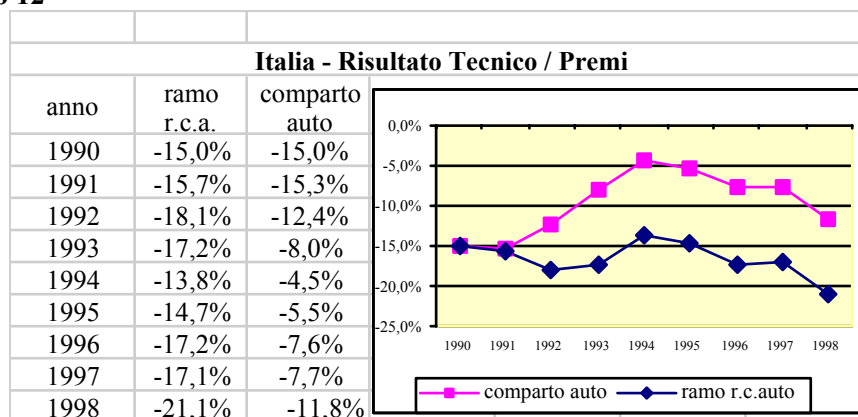
Dal 1994 in poi, nonostante l'incremento subito dal premio medio, il rapporto qui analizzato è peggiorato, a causa dell'incremento del costo del sinistro.

L'indicatore Risultato Tecnico/Premi (v. graf. 12) riferito al comparto auto presenta valori pressoché analoghi a quelli dell'indice relativo alla R.C. auto negli anni 1991-1993. Nel biennio successivo i risultati dell'intero comparto auto subiscono un netto miglioramento rispetto a quelli della sola R.C. auto. La differenza positiva che si viene così a creare tra i valori dei due indici si mantiene pressoché inalterata negli anni successivi.

¹⁹ Il costo dei sinistri è considerato al netto della stima per i sinistri tardivi e del contributo al Fondo di Garanzia Vittime della Strada.

²⁰ Nel presente lavoro si considera quale Risultato Tecnico il saldo tecnico (che tiene conto di premi, sinistri, altre partite tecniche, spese di acquisizione e di incasso) al netto dei rendimenti finanziari e delle altre spese di amministrazione.

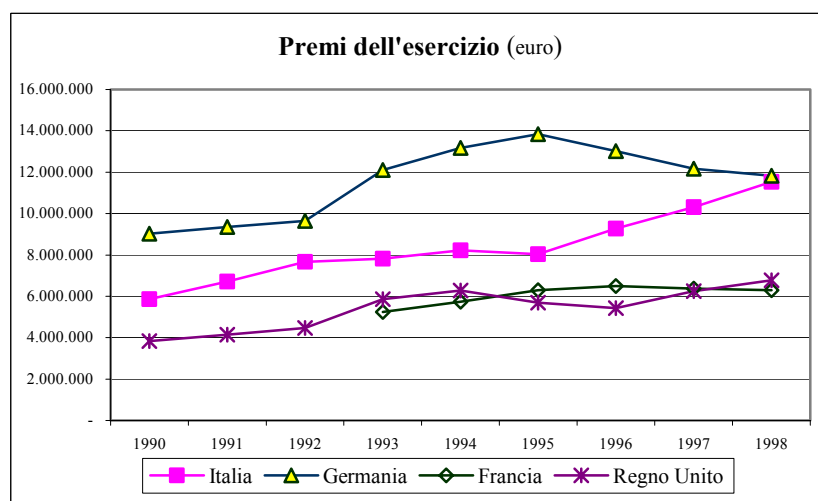
Grafico 12



Analisi comparata dei trend nei diversi paesi.

In generale l'andamento della raccolta premi in ciascun paese risulta dalla combinazione dello sviluppo del parco auto da una parte e delle politiche tariffarie adottate dall'altra (le quali trovano riscontro nell'andamento del premio medio).

Grafico 13



Lo sviluppo del parco auto è regolare in tutti i paesi, con andamento crescente. Questa variabile perciò non spiega in modo significativo le differenze nell'andamento del volume dei premi.

Pertanto, per una lettura delle diverse dinamiche dell'evoluzione della raccolta premi nei vari paesi risulta essenziale osservare l'andamento delle tariffe - ovvero del premio medio

- in ciascun paese considerato. Tali analisi sono state precedentemente svolte e ad esse si fa rinvio.

Dal punto di vista dell'andamento dei sinistri, si osserva che, nel periodo 1993-98, il numero dei sinistri rapportato ai veicoli (*proxy* della frequenza di sinistro) ha ovunque un andamento decrescente; in particolare esso si riduce mediamente di 1,8 punti percentuali in tutti i paesi, mentre in Italia la contrazione è stata attorno al mezzo punto percentuale (v. graf. 14).

Il costo mediamente pagato per ciascun sinistro, invece, ha un andamento crescente in tutti i paesi (v. graf. 15). La misura di tali incrementi, tuttavia, differisce da paese a paese; in particolare, tra il 1993 ed 1998 essi sono stati pari al 44,1% per l'Italia, al 43% per il Regno Unito, al 32,6% per la Francia ed al 12,5% per la Germania.

Grafico 14

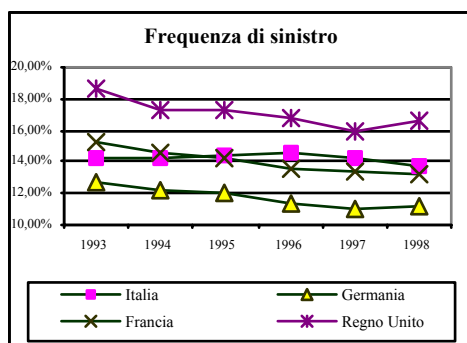
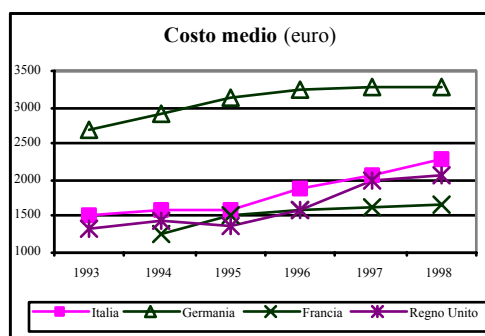
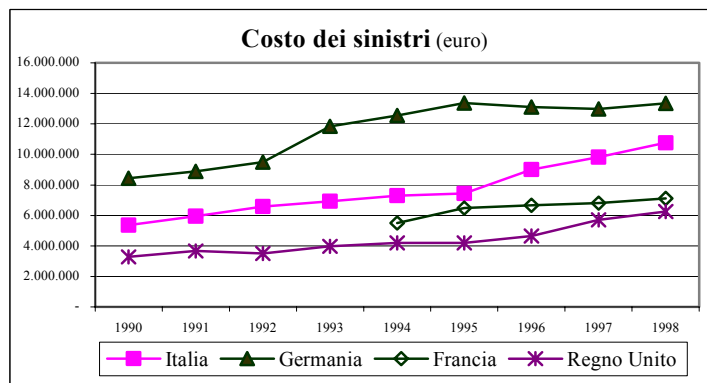


Grafico 15



Complessivamente, la risultante dell'effetto contrapposto della riduzione della frequenza di sinistro da un lato e dell'aumento del costo medio dello stesso dall'altro è un aumento del costo totale dei sinistri in tutti i paesi considerati.

Grafico 16



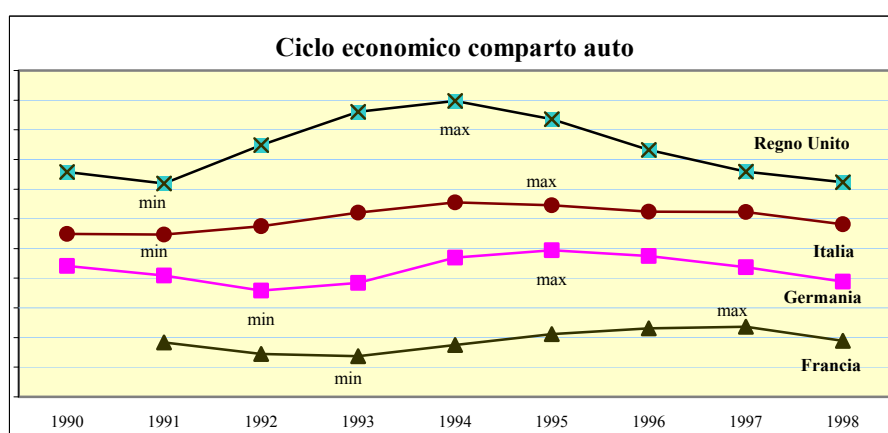
In conclusione, mentre nell'area dei sinistri si osserva un trend comune tra i vari paesi, nell'area dei premi i confronti mettono in luce andamenti differenziati del premio medio, ovvero delle politiche tariffarie.

Passando all'analisi della profittabilità, interpretata dall'andamento dell'indice Risultato Tecnico/Premi nel corso degli esercizi, si osserva che essa si evolve secondo un trend ciclico in tutti i paesi.

In generale, si è riscontrata una certa correlazione tra l'andamento del Risultato Tecnico/Premi e quello del premio medio: ad un peggioramento dei risultati tecnici le imprese hanno cercato di reagire aumentando le tariffe; mentre in una fase in cui i risultati del mercato sono stati positivi, gli stimoli concorrenziali hanno indotto un ribasso delle tariffe.

Il ciclo economico è definito, in generale, dalla ampiezza delle oscillazioni dell'indicatore di profittabilità nonché dalla durata temporale del ciclo medesimo.

Grafico 17



Nonostante i dati disponibili si riferiscano ad un arco temporale piuttosto ridotto per una valutazione del ciclo, si è cercato comunque di individuarne in ciascun paese le caratteristiche e di effettuare una comparazione (v. graf.17).

Quanto all'ampiezza delle oscillazioni del rapporto Risultato Tecnico/Premi, si rileva che la differenza tra il valore massimo e quello minimo assunto dall'indicatore è abbastanza simile per tre dei paesi esaminati (Francia: 10 punti; Italia: 11 punti; Germania: 13,6 punti), mentre quella del Regno Unito spicca per la maggiore dimensione (28 punti).

Relativamente invece alla durata del ciclo, in tutti i paesi sembra potersi ravvisare una durata di circa 7 anni.

In definitiva, nell'effettuare comparazioni internazionali bisognerà ricordare come il raffronto tra dati e indicatori di paesi diversi debba essere sviluppato senza ignorare

quale fase del ciclo (ascendente o discendente) assicurativo ciascun paese attraversa all'epoca del confronto.

2. Indagine del 1997 dei consumatori belgi (Test Achat)

Nel 1997 è stato effettuato uno studio comparativo dell'assicurazione auto nei paesi europei a cura dell'Associazione belga dei consumatori "Test Achat"²¹, incentrato in particolare sul confronto dei prezzi delle polizze auto, per valutarne la convenienza relativa.

I Paesi Europei considerati sono stati otto: Germania, Belgio, Spagna, Francia, Regno Unito, Italia, Olanda, Portogallo.

La comparazione dei premi è stata effettuata tenendo conto degli ammontari assicurati più frequentemente nell'ambito di ciascun paese (ammontare illimitato nel caso di Belgio, Francia, Spagna, Regno Unito).

Ai fini della rilevazione dei prezzi delle polizze, in ciascun paese si è selezionato un campione delle principali compagnie; inoltre, per la comparazione dei costi delle polizze si sono individuati quattro profili tariffari tipo (in base all'età del conducente e al luogo di residenza) ritenuti particolarmente significativi, e per ciascuno di essi si sono considerati cinque modelli di autovetture, per un totale di venti tariffe complessive.

Per quanto riguarda il tipo di copertura, si è considerato sia il premio della sola assicurazione RC, che quello della copertura completa (RC + altri rischi).

In base all'età del conducente si sono selezionati i seguenti due profili di assicurato: un guidatore giovane di 25 anni, di professione insegnante, neopatentato, che assicura per la prima volta un veicolo²²; un uomo di 40 anni, di professione contabile, dotato di patente da venti anni, titolare di una polizza già da quindici anni, che non ha provocato incidenti negli ultimi dodici anni²³.

²¹ Pubblicazione a cura del Bureau Européen des Unions de Consommateurs, *L'Assurance Automobile*, Bruxelles 1997.

²² Nel dettaglio: prima assicurazione guidatore unico conducente; tipo di utilizzo: solo per passeggiate e turismo e per recarsi a lavoro - fisso e unico senza variazioni d'orario; chilometraggio annuale 12.000 Km; veicolo nuovo; nessuna franchigia volontaria; niente garage.

²³ Nel dettaglio: nessuna franchigia volontaria, veicolo nuovo senza garage; conducente assicurato: lui e la moglie dotata di patente da 12 anni, senza aver causato incidenti; utilizzo: passeggiate e turismo verso il luogo di lavoro - fisso e unico senza variazione d'orario; chilometraggio annuale 12.000 km.

Quanto alla dislocazione geografica del rischio, si è scelta, nell'ambito di ciascun paese, la capitale, quale zona ad alto rischio del paese, e la campagna, quale zona a basso rischio del paese. Ogni caso è stato valutato per cinque diversi tipi di autovetture²⁴.

Dal confronto dei premi applicati, per i vari profili, nei diversi paesi europei, è possibile formulare alcune considerazioni.

Per ciò che riguarda il profilo del giovane residente in città, le polizze relative alla Germania e alla Francia risultavano essere le più care sia con riferimento alla sola RCA che all'assicurazione completa (RC+tutti i rischi). In Francia tuttavia convivevano, a livello di singole compagnie, realtà molto diverse (il prezzo massimo rilevato risultava di cinque volte superiore a quello più basso).

Un altro paese relativamente caro è risultato il Regno Unito, specialmente per ciò che riguarda l'assicurazione RC, meno per la formula completa. Al contrario, le tariffe più convenienti erano quelle del Portogallo (ove però la copertura era limitata), tanto per l'assicurazione RC che per quella completa.

Per il profilo del giovane residente in campagna si potevano trarre sostanzialmente le medesime conclusioni. In alcuni paesi risultava particolarmente accentuato lo scarto tra città e campagna, come il Regno Unito e l'Italia, e ciò sia in conseguenza della ripartizione geografica della popolazione che di scelte di mercato.

Per quanto riguarda il conducente 40enne, le tariffe più convenienti erano quelle di Spagna, Paesi Bassi e Portogallo.

Per quanto riguarda in particolare l'Italia, si può affermare che essa, mediamente, si collocava su una posizione intermedia. In particolare, le tariffe italiane della sola copertura RC apparivano più convenienti della media europea per il giovane 25enne (con valori dello scarto tra il premio italiano e la media europea negativi e compresi tra il 20% e il 30%), e meno per il 40enne (con valori positivi dello scarto compresi tra il 15% e il 30%).

Inoltre appariva più conveniente la sola copertura RC rispetto alla copertura completa.

In generale, si osservava che il Regno Unito, invece, risultava particolarmente interessante per ciò che riguarda l'assicurazione completa, con prezzi molto convenienti.

²⁴ Precisamente i modelli di autovetture considerati sono i seguenti: Fiat Punto 55S-3p. 1108cc, 850 Kg; Ford Escort 1,6i GLX, 5p. 1588cc, 1.205 kg; VW Golf 1,4 CL, 3p, 1391 cc, 1000 kg; BMW 316i, berlina, 4p., 1596 cc, 1310 kg; Mercedes E200, 4p, 1998 cc, 1940 kg

Infine, limitandosi ad un confronto tra Italia, Francia, Spagna, Regno Unito e Germania (vedi tab. 5, 6, 7), l'Italia risultava dopo la Spagna il paese con le tariffe RCA più basse nel caso del 25enne; nel caso del 40enne i prezzi delle polizze in Italia risultavano tra i peggiori, senza molta differenza tra città e campagna.

Una osservazione interessante riguarda lo scarto di prezzo, a parità di veicolo, all'interno di ciascun paese per quanto attiene ai diversi profili degli assicurati. Quello che emerge è una dispersione più limitata dei valori riportati per quanto attiene alla Spagna ed all'Italia. Ciò può essere ritenuto un indicatore del diverso grado di personalizzazione delle tariffe all'interno di ciascun paese, il che implica una maggiore cautela quando si effettuano comparazioni internazionali: la scelta di determinati profili ed indici dei prezzi può essere utilizzata come mero indicatore di tendenza, piuttosto che come base di riferimento assoluto sui livelli di prezzo dell'intero mercato.

Sono stati, infine, testati - nei diversi sistemi - gli effetti sul premio nel caso che il conducente avesse avuto un incidente durante l'anno.

Nel caso del 25enne le minori penalizzazioni si sono rinvenute nel Regno Unito e Spagna (dal 5% al 15%); invece quelle più severe si sono riscontrate in alcune compagnie dell'Italia (30%), Francia (25%), Belgio (23%).

Nel caso del 40enne le penalizzazioni più contenute riguardavano alcune compagnie del Regno Unito (nessuna maggiorazione del premio), del Portogallo, dell'Italia (maggiorazioni del 9%), della Spagna, del Belgio (11%), mentre le penalizzazioni maggiori si registravano in Olanda (67% ed anche 100%) e in altre compagnie nel Regno Unito (50%).

Tab. 5								
Modello 1 auto = Fiat Punto								
(valori in euro)								
	Età: 25 anni				Età: 40 anni			
	Città		Campagna		Città		Campagna	
	CASO 1		CASO 2		CASO 3		CASO 4	
	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>
Spagna	493	1183	337	959	149	419	104	353
Francia	1060	2394	771	1689	211	442	151	318
Italia	590	1386	356	966	248	975	151	603
Regno Unito	791	1383	353	531	228	398	120	179
Germania	1222	2534	957	1813	234	569	184	401
MEDIA	831	1776	555	1192	214	561	142	371
<i>Scarto Italia-media</i>	-241	-390	-199	-226	34	414	9	232
<i>Scarto %</i>	-29	-22	-36	-19	16	74	6	63
Modello 2 auto = Ford Escort								
(valori in euro)								
	Età: 25 anni				Età: 40 anni			
	Città		Campagna		Città		Campagna	
	CASO 1		CASO 2		CASO 3		CASO 4	
	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>
Spagna	581	1516	397	1247	177	555	123	474
Francia	1404	3199	987	2163	262	591	188	408
Italia	870	2436	525	1571	365	1459	222	920
Regno Unito	1041	1690	459	705	313	540	147	237
Germania	1510	3155	1181	2249	286	712	223	499
MEDIA	1081	2399	710	1587	281	771	181	508
<i>Scarto Italia-media</i>	-211	37	-185	-16	84	688	41	412
<i>Scarto %</i>	-20	2	-26	-1	30	89	23	81

Tab. 6								
Modello 3 auto = vw Golf								
(valori in eur)								
	Età: 25 anni				Età: 40 anni			
	Città		Campagna		Città		Campagna	
	CASO 1		CASO 2		CASO 3		CASO 4	
	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>
<i>Paese</i>								
Spagna	496	1391	340	1145	150	499	104	427
Francia	1145	2829	840	1877	227	519	159	351
Italia	720	2160	433	1396	303	1351	183	863
Regno Unito	964	1544	426	638	290	499	137	218
Germania	1391	2552	1089	1847	264	560	207	399
<i>MEDIA</i>	<i>943</i>	<i>2095</i>	<i>626</i>	<i>1381</i>	<i>247</i>	<i>686</i>	<i>158</i>	<i>452</i>
<i>Scarto Italia-media</i>	<i>-223</i>	<i>65</i>	<i>-193</i>	<i>15</i>	<i>56</i>	<i>665</i>	<i>25</i>	<i>411</i>
<i>Scarto %</i>	<i>-24</i>	<i>3</i>	<i>-31</i>	<i>1</i>	<i>23</i>	<i>97</i>	<i>16</i>	<i>91</i>
Modello 4 auto = BMW								
(valori in eur)								
	Età: 25 anni				Età: 40 anni			
	Città		Campagna		Città		Campagna	
	CASO 1		CASO 2		CASO 3		CASO 4	
	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>	<i>RC</i>	<i>Completa</i>
<i>Paese</i>								
Spagna	605	2049	415	1728	178	790	124	661
Francia	1637	4561	1128	2888	308	851	213	542
Italia	870	3315	525	2232	365	2115	222	1396
Regno Unito	1669	2455	710	988	392	675	184	298
Germania	1643	3572	1286	2534	308	808	241	564
<i>MEDIA</i>	<i>1285</i>	<i>3190</i>	<i>813</i>	<i>2074</i>	<i>310</i>	<i>1048</i>	<i>197</i>	<i>692</i>
<i>Scarto Italia-media</i>	<i>-415</i>	<i>125</i>	<i>-288</i>	<i>158</i>	<i>55</i>	<i>1067</i>	<i>25</i>	<i>704</i>
<i>Scarto %</i>	<i>-32</i>	<i>4</i>	<i>-35</i>	<i>8</i>	<i>18</i>	<i>102</i>	<i>13</i>	<i>102</i>

Tab. 7

Modello 5 auto = Mercedes

(valori in euro)

	Età: 25 anni				Età: 40 anni			
	Città		Campagna		Città		Campagna	
	CASO 1		CASO 2		CASO 3		CASO 4	
	RC	Completa	RC	Completa	RC	Completa	RC	Completa
Spagna	642	3300	423	2878	205	1297	143	1158
Francia	1995	7485	1356	4.317	379	1341	259	808
Italia	1027	4065	622	2460	431	3046	263	1932
Regno Unito	2043	2960	844	1162	503	844	233	371
Germania	1643	3572	1286	2534	308	808	241	564
MEDIA	1470	4276	906	2670	365	1467	228	967
Scarto Italia-media	-443	-211	-284	-210	66	1579	35	965
Scarto %	-30	-5	-31	-8	18	108	15	100

3. Comparazione al 2000

Da quanto illustrato nei paragrafi precedenti emerge il convincimento che una comparazione tra i prezzi delle polizze dei diversi paesi deve essere attuata con estrema cautela in quanto risente delle differenze da paese a paese per quanto riguarda il “costo della materia prima”, il regime normativo vigente ed infine, la scelta dei profili tariffari.

La comparazione *sic et simpliciter*, dei prezzi delle polizze in diversi paesi, seppure efficace ai fini rappresentativi risulta poco significativa per carenze intrinseche ed è, soprattutto, soggetta all'arbitrarietà dei dati utilizzati (essendo le possibili combinazioni di coperture R.C. auto estremamente elevate in virtù delle personalizzazioni), e della scelta del campione di riferimento.

Tutto ciò, tuttavia, non esime dalla opportunità di svolgere delle riflessioni sulla base di confronti.

Ai fini della comparazione, si è richiesto ad alcune primarie imprese assicurative italiane ed estere di fornire delle quotazioni per un solo profilo di assicurato, su diversi modelli di autoveicolo, con criteri per quanto più possibile omogenei, relative a Francia, Spagna, Germania, Italia, Regno Unito: per la Francia e la Spagna si sono interpellate otto imprese, tre per la Germania, cinque per l'Italia e per il Regno Unito.

Una prima difficoltà è stata rappresentata dalla individuazione delle caratteristiche del veicolo (mentre in Italia è stato sufficiente indicare il veicolo e la cilindrata, in alcuni paesi europei è stato necessario specificare esattamente il modello e la serie), ed

altrettanto problematica è stata la definizione del profilo dell'assicurato, con ciò indicando la presenza di un grado maggiore di personalizzazione in altri paesi rispetto all'Italia.

Una ulteriore difficoltà si è presentata in relazione alla scelta del massimale di copertura: mentre all'estero si sono ottenute quotazioni su massimali illimitati (obbligatori come detto in Francia ed in Regno Unito) per l'Italia il massimale più elevato comunemente offerto dalle imprese è di 5 miliardi di lire. In qualche caso è stato dichiarato che la compagnia per motivi commerciali applica senza sovrapprezzo la copertura illimitata a chi acquista quella sino a 5 miliardi di lire, in un altro caso è stato affermato che una copertura per la responsabilità civile sino a 20 miliardi di lire (e quindi più assimilabile ad una copertura illimitata) comporta un sovrapprezzo di circa il 15% rispetto a quella sino a 5 miliardi. Si è scelto pertanto, di riportare le quotazioni italiane sulla base omogenea di un massimale di 5 miliardi di lire in virtù del suo maggiore utilizzo.

Una terza difficoltà è dovuta alle caratteristiche dei singoli mercati nazionali.

Nel Regno Unito la maggior parte degli assicurati dispone di una copertura che va oltre la sola responsabilità verso terzi. In questo paese la copertura più diffusa è la *comprehensive* (circa l'83% del "*personal lines market*" nel 1999, a fronte del 71% del 1988); la restante parte del mercato è per lo più assicurata con la copertura R.C. auto + incendio e furto. La copertura solo R.C. auto, che è molto vicina al minimo obbligatorio per legge, è comprata (e venduta) solo da una minoranza marginale di assicurati. Inoltre, è opportuno sottolineare che le quotazioni del Regno Unito si riferiscono alla copertura R.C. auto relativa al solo guidatore.

In Francia nel 1997 le polizze R.C. auto + incendio e furto costituivano il 78% del totale delle coperture relative all'auto; in particolare le polizze comprensive anche della garanzia Kasko erano oltre la metà.

In Italia, si può stimare nell'ordine del 35% (in Spagna è pari a circa il 34%) l'abbinamento tra polizza r.c. obbligatoria e rischi diversi; nell'ambito delle coperture auto rischi diversi risulta ancor più limitata la presenza della copertura per danni al proprio autoveicolo (Kasko).

Le quotazioni richieste, con i limiti prima indicati, sono state riferite ad un maschio quarantenne, celibe residente per l'Italia a Milano, per gli altri paesi nella capitale, relative ad una nuova copertura per un assicurato che non ha avuto sinistri nell'anno precedente (per l'Italia 13° classe *bonus/malus*); ai fini comparativi si sono utilizzati i premi di tariffa al netto del prelievo fiscale. I dati riportati (cfr. tab. 8) si riferiscono alla copertura R.C. auto ed a quella completa (R.C. auto+ furto, incendio, Kasko, atti vandalici, eventi atmosferici e cristalli).

Per quanto riguarda la Francia sono stati forniti due profili di assicurati; il primo – che è quello utilizzato per la comparazione in quanto più vicino al tipo medio, - si riferisce ad un soggetto di 40 anni, unico guidatore della macchina, insegnante, con una anzianità di patente di 22 anni, che ha acquistato l'autovettura con pagamento in contanti, dispone di proprio garage, percorre meno di 9.000 Km all'anno e paga il premio con cadenza annuale. La seconda quotazione, più elevata, è riferita sempre ad un soggetto quarantenne, ma la cui macchina viene guidata da più persone, di professione rappresentante di commercio, con un'anzianità di patente di 5 anni, che ha acquistato la vettura in leasing, non ha garage, percorre più di 12.000 Km all'anno e paga il premio di assicurazione con frazionamento mensile. I dati relativi a tale profilo sono stati riportati in quanto indicativi di come può essere ampio il ventaglio dei prezzi in relazione alle variabili di personalizzazione utilizzati. Nel caso del Regno Unito, i dati trasmessi si riferiscono ad una copertura relativa solo ad un guidatore. Pertanto, i valori utilizzati per la Francia ed il Regno Unito riguardano un profilo di assicurato più limitato rispetto a quelli utilizzati per gli altri paesi.

Il raffronto tra i prezzi, limitatamente alle coperture esaminate e con le differenze prima messe in evidenza, è stato effettuato in euro. Inoltre, per tener conto dei differenti poteri d'acquisto tra i diversi paesi i valori della tab. 8 sono stati rettificati sulla base delle parità dei poteri d'acquisto relativi al 1999²⁵ (cfr. tab. 9).

Dai dati messi a confronto emerge che il costo delle polizze R.C. auto prese in esame, con i limiti del campione prima accennati, risulta in Italia superiore a quelli della Spagna, ed inferiore a quello della Germania e del Regno Unito.

La comparazione con il mercato francese presenta delle difficoltà in quanto in tale paese è stata rilevata una maggiore diversificazione di prezzi tra minimo e massimo in considerazione delle variabili di personalizzazione utilizzate. La quotazione minima rilevata per la Francia mostra, infatti, che il soggetto appartenente al profilo considerato ed in possesso degli ulteriori elementi richiesti per l'applicazione della tariffa più vantaggiosa, può acquistare in quel paese una copertura per la sola responsabilità civile anche ad un prezzo pari a circa la metà del prezzo italiano con quotazioni inferiori a quelle rilevate per il mercato spagnolo. I prezzi francesi risultano sostanzialmente allineati ai prezzi italiani per quanto riguarda i valori massimi rilevati relativamente al primo profilo (avuto riguardo ai valori rettificati in funzione del potere d'acquisto – tab. 9); mentre se si ha riguardo al secondo profilo i prezzi francesi superano nel massimo i prezzi italiani in misure che variano dal doppio a quattro volte. Ciò induce a ritenere che la maggiore personalizzazione tende a premiare maggiormente gli assicurati migliori e a penalizzare i rischi “peggiori”.

²⁵ Per la metodologia ed i deflatori utilizzati si rimanda a: OECD, Main economic indicators, may 2000, Paris.

Per quanto riguarda il Regno Unito, l'estensione delle coperture a più guidatori – peraltro con massimale rca illimitato – comporta un aumento di prezzo della sola R.C. auto nell'ordine del 20%.

E', infine, interessante rilevare come qualora si esamini la copertura congiunta R.C. auto con auto rischi diversi (compresa la copertura “danni del proprio autoveicolo”) il confronto vede – in prima approssimazione - l'Italia posizionarsi a livelli di costo superiori a quelli degli altri mercati ad eccezione del Regno Unito. In generale, è bene sottolineare che la copertura integrale si presenta in Francia, Germania e Regno Unito in termini relativi meno onerosa che in Italia, paese quest'ultimo dove la vendita congiunta dei prodotti R.C. auto e rischi diversi è - come già accennato - meno diffusa che nei paesi sopra indicati.

Il confronto va tuttavia relativizzato quando si rammenta che i valori riportati per il Regno Unito, relativamente alla copertura completa (*comprehensive*), comprendono generalmente anche una franchigia a carico dell'assicurato (in misura pari a circa 100 sterline – 160 euro); tra le imprese interpellate, infatti, nessuna prevede quotazioni per prodotti privi di franchigia. Nel caso della Francia, il primo profilo di assicurato descritto comprende una franchigia che va da 3.000 a 5.000 franchi (457-762 euro). Il prodotto senza franchigia è relativo al secondo profilo.

Anche in Italia ed in Germania di norma il contratto auto completo prevede delle franchigie e degli scoperti in misure che variano da compagnia a compagnia ed in funzione delle quali viene ridotto il premio finale. Peraltro, ai fini della comparazione con gli altri paesi europei è stata fornita la quotazione senza franchigie al fine di rendere più omogeneo il campione. Sembra, comunque, che il mercato inglese tenda ad incentivare innanzitutto la vendita del prodotto completo congiuntamente ad una maggiore responsabilizzazione dell'assicurato disposto a farsi carico di una parte del rischio peraltro limitata. Infatti, nel Regno Unito la copertura completa, nei valori massimi rilevati, costa l'80% in più rispetto alla copertura della sola R.C., mentre negli altri paesi europei costa circa il doppio (Francia e Germania) e fino a tre volte in Italia.

La “rettifica” dei valori in euro per tener conto del differente potere d'acquisto tra i diversi paesi non modifica sostanzialmente le conclusioni raggiunte (cfr. tab. 9), ma ridimensiona le differenze in termini assoluti dei valori riportati.

Tab. 8

	CONFRONTI TARIFFE NEL MERCATO EUROPEO (Valori in euro)																	
	ITALIA			FRANCIA						SPAGNA			GERMANIA			REGNO UNITO		
	Min	Max	Media	1° profilo			2° profilo			Min	Max	Media	Min	Max	Media	Min	Max	Media
R.C.Auto																		
SEAT Ibiza 1.4 SELECT SP (16 cavalli fiscali)	537	762	679	203	729	410	313	2.120	928	339	593	462	973	1.390	1.155
FIAT MAREA 1.6 ELS (17 cavalli fiscali)	591	865	784	247	1.007	526	382	3.047	1.225	387	675	462	1.159	1.990	1.620
FIAT MAREA 1.8 ELX (18 cavalli fiscali)	665	896	820	261	1.125	600	410	3.384	1.402	387	675	540	929	1.048	995	1.177	2.114	1.687
RENAULT LAGUNA FAIRWAY 1.8 ELX (18 cavalli fiscali)	598	896	807	288	1.125	605	455	3.384	1.412	989	1.163	1.075	1.197	2.247	1.739
SEAT ALHAMBRA 1.8 20V SXE (18 cavalli fiscali)	598	929	826	328	1.277	638	520	3.789	1.485	1.084	1.279	1.193	1.177	2.348	1.158
FIAT 500 (9 cavalli fiscali)	274	500	387	134	412	237	194	1.192	516	597	1.008	619
R.C.Auto+auto r.div.																		
SEAT Ibiza 1.4 SELECT SP (16 cavalli fiscali)	1.273	1.721	1.570	425	1.368	905	847	3.524	2.053	470	666	563	1.358	2.026	1.614
FIAT MAREA 1.6 ELS (17 cavalli fiscali)	1.848	2.553	2.268	543	2.194	1.298	1.162	5.840	3.033	574	804	693	1.984	3.051	2.543
FIAT MAREA 1.8 ELX (18 cavalli fiscali)	2.020	2.736	2.380	600	2.405	1.523	1.217	6.442	3.543	579	812	703	1.917	2.362	2.089	2.093	3.170	2.532
RENAULT LAGUNA FAIRWAY 1.8 ELX (18 cavalli fiscali)	2.152	2.766	2.537	684	2.668	1.659	1.390	7.012	4.014	2.200	2.689	2.376	2.170	3.347	2.786
SEAT ALHAMBRA 1.8 20V SXE (18 cavalli fiscali)	2.549	3.381	3.125	780	3.641	2.031	1.585	9.321	4.556	1.917	2.593	2.217	2.210	3.170	2.499
FIAT 500 (9 cavalli fiscali)	487	1.124	525	269	878	512	563	2.166	1.163

Tab. 9

	CONFRONTI TARIFFE NEL MERCATO EUROPEO Valori in euro, corretti in funzione del potere d'acquisto																	
	ITALIA			FRANCIA						SPAGNA			GERMANIA			REGNO UNITO		
	Min	Max	Media	1° profilo			2° profilo			Min	Max	Media	Min	Max	Media	Min	Max	Media
R.C.Auto																		
SEAT Ibiza 1.4 SELECT SP (16 cavalli fiscali)	537	762	679	173	621	349	267	1.806	791	376	657	512	836	1.195	993
FIAT MAREA 1.6 ELS (17 cavalli fiscali)	591	865	784	211	858	448	325	2.596	1.043	428	748	512	996	1.711	1.393
FIAT MAREA 1.8 ELX (18 cavalli fiscali)	665	896	820	222	958	511	349	2.883	1.194	428	748	599	784	885	840	1.012	1.818	1.450
RENAULT LAGUNA FAIRWAY 1.8 ELX (18 cavalli fiscali)	598	896	807	245	958	516	388	2.883	1.203	835	982	907	1.030	1.932	1.495
SEAT ALHAMBRA 1.8 20V SXE (18 cavalli fiscali)	598	929	826	280	1.087	543	443	3.228	1.265	915	1.080	1.007	1.012	2.019	996
FIAT 500 (9 cavalli fiscali)	274	500	387	115	351	202	165	1.016	440	513	867	532
R.C.Auto+auto r.div.																		
SEAT Ibiza 1.4 SELECT SP (16 cavalli fiscali)	1.273	1.721	1.570	362	1.166	771	722	3.002	1.748	521	738	624	1.168	1.742	1.388
FIAT MAREA 1.6 ELS (17 cavalli fiscali)	1.848	2.553	2.268	463	1.869	1.106	990	4.974	2.584	636	891	769	1.706	2.624	2.187
FIAT MAREA 1.8 ELX (18 cavalli fiscali)	2.020	2.736	2.380	511	2.049	1.298	1.036	5.488	3.018	642	900	779	1.618	1.994	1.763	1.800	2.726	2.177
RENAULT LAGUNA FAIRWAY 1.8 ELX (18 cavalli fiscali)	2.152	2.766	2.537	583	2.273	1.413	1.184	5.973	3.257	1.857	2.270	2.005	1.866	2.878	2.395
SEAT ALHAMBRA 1.8 20V SXE (18 cavalli fiscali)	2.549	3.381	3.125	665	3.101	1.730	1.350	7.940	3.881	1.618	2.189	1.871	1.900	2.726	2.149
FIAT 500 (9 cavalli fiscali)	487	1.124	525	229	748	436	480	1.845	991

... dato non disponibile

4. Conclusioni

L'evoluzione dei mercati R.C. auto nei paesi europei esaminata è stata condizionata dai meccanismi normativi e delle prassi di mercato che hanno influenzato le caratteristiche della domanda e dell'offerta plasmando i meccanismi che stanno alla base dei processi concorrenziali.

In particolare, la differente scansione temporale nella liberalizzazione dei mercati che ha determinato progressivamente nel tempo l'ampliarsi dell'offerta in termini di criteri di selezione dei rischi, formazione delle tariffe, combinazione del pacchetto assicurativo auto, che hanno nell'insieme comportato una crescente personalizzazione delle coperture R.C. auto.

Quello che emerge soprattutto da una comparazione europea dei prezzi delle coperture assicurative auto è che il loro andamento è stato strettamente correlato ai risultati tecnici delle imprese. Alla base delle tariffe stanno i fattori strutturali della frequenza sinistri – in diminuzione in tutti i paesi esaminati, anche se in percentuali differenti – e dell'entità dei risarcimenti, in aumento, anche se in misura diversificata. La loro maggiore o minore capienza rispetto ai sinistri determina il risultato tecnico del comparto: è questa la leva che condiziona, in ultima istanza, il livello delle tariffe secondo un andamento ciclico ben individuato.

Sulla base di queste premesse è stata condotta, con le cautele dovute alle differenze prima accennate, una comparazione dei prezzi tra i diversi paesi per un profilo ben individuato di assicurato.

Le valutazioni che su questa base si possono avanzare, e che meriterebbero un maggior approfondimento, portano al convincimento che per la tariffa esaminata l'Italia si colloca in posizione inferiore alla Germania e Regno Unito, superiore a quella della Spagna; rispetto alla Francia invece il nostro paese risulta superiore alle tariffe minime e pressochè allineato a quelle massime.

Di particolare interesse è l'osservazione che le tariffe risulterebbero meno diversificate nel nostro paese ed in Germania, paesi che, per inciso, hanno avuto una liberalizzazione nel 1994, successivamente a quella degli altri mercati presi in esame.

Da una serie di informazioni aggiuntive, richieste al fine di rendere quanto più possibile omogenea la comparazione, risulta che l'offerta in altri paesi, diversificata in virtù di una maggior personalizzazione delle tariffe, viene utilizzata come leva concorrenziale.

Infine, grazie alla maggior diffusione in altri paesi delle coperture auto rischi diversi le differenze tra i prezzi delle coperture complessive rivolte all'auto risultano meno accentuate rispetto ad un confronto tra le sole coperture di responsabilità civile.

Il meccanismo che può consentire prezzi più contenuti per i “buoni guidatori” è quello di una maggior personalizzazione delle tariffe che comporta, è bene sottolineare, una minor mutualità tra gli assicurati e, in definitiva, un peggioramento delle coperture per quelli “cattivi”.

La determinazione della tariffa di una copertura assicurativa implica una scelta sul criterio di ripartizione del costo atteso tra i clienti-assicurati.

Con specifico riferimento al ramo R.C. auto, l’obbligatorietà della copertura comporta una scelta di carattere politico – sinora trascurata nel dibattito in questione – sul come configurare il principio di equità, implicito nella formazione dei prezzi: si tratta, infatti, di decidere quale debba essere l’entità della sussidiarietà tra i “buoni” ed i “cattivi” assicurati, che, in generale, viene a ridursi all’aumentare del grado di personalizzazione delle tariffe.