

# ANAPA: No alla Competizione tra Compagnie a colpi di “Bonus di Benvenuto”

24 Novembre 2022



**Le compagnie debbono concentrare gli sconti sui propri clienti senza farsi concorrenza a colpi di “bonus di benvenuto”.**

L’invito viene dagli agenti di Anapa Rete ImpresAgenzia che nella difficile stagione di rincari ormai aperta nella Rc auto – fa seguito ad anni di continue riduzioni tariffarie – sono come sempre a fianco dei propri clienti nella ricerca di soluzioni assicurativa più efficienti ed economiche.

L’inflazione è divenuta il principale nemico da battere per tutti, consumatori, agenti ed imprese. Per quest’ultime i ritocchi tariffari sono indispensabili per fronteggiare la dinamica accelerata dei costi che gonfia i risarcimenti dei sinistri.

Ma proprio in questo frangente è necessario “fare la cosa giusta” per evitare di danneggiare soprattutto le classi meno protette degli assicurati.

***“Nel mercato, soprattutto nel mondo delle compagnie dirette – sottolinea il presidente di Anapa***

Questo sito web utilizza cookie di natura tecnica / funzionale, analitici e di profilazione, per consentire il corretto funzionamento del sito stesso e verificare l’andamento delle visite sul sito. Per maggiori informazioni leggi le nostre Cookie Policy e Privacy Policy aggiornate.

[Accetta tutti](#) [Rifiuta](#) [Gestisci Preferenze](#)

A giudizio dell'associazione degli agenti assicurativi la politica degli sconti che le compagnie utilizzano come leva competitiva, si deve piuttosto concentrare sui clienti già in essere. Sono quelli che gli agenti conoscono meglio, di cui possono premiare non soltanto la fedeltà ma anche la correttezza nei comportamenti.

In caso di bisogno le agenzie riescono a venire loro incontro nei limiti, ovviamente, di quanto consentito dai mandati agenziali. In questo caso, tra l'altro, il focus non è interamente concentrato sul prezzo ma sulle relazioni di lungo periodo con un cliente e sul servizio di consulenza prestato dall'intermediario.

Nel criticare un uso sconsiderato dei "bonus di benvenuto" Anapa è in buona compagnia. Dall'inizio di quest'anno questa pratica è stata espressamente vietata in Inghilterra dai regulator ed anche l'Europa, l'authority europea delle polizze, si sta muovendo nella medesima direzione. L'associazione auspica che anche l'IVASS, l'istituto di vigilanza italiano, fornisca al più presto le medesime indicazioni al mercato.

In questo difficile contesto economico c'è poi una considerazione più generale da fare. I consumatori possono essere tentati di tagliare le coperture assicurative allo scopo di risparmiare ma questo non sarebbe un comportamento razionale.

In una situazione di inflazione in crescita è meglio "comprare" prestazioni reali future (quelle assicurative) che investire in mercati finanziari volatili e sempre più difficili. Qualche esempio: acquistando una garanzia accessoria per i cristalli un assicurato si mette al riparo dal rischio che tra un anno la riparazione di un vetro rotto della sua vettura costi molto più del valore corrente della riparazione (in base al quale è stato calcolato presumibilmente il premio assicurativo). Naturalmente è necessario che il rischio sia correttamente misurato e prezzato dall'assicuratore.

Il ragionamento vale ancora di più per quelle polizze (ad esempio sanitarie) in cui la componente di servizio è maggiore rispetto a quella di puro rischio.

Il ragionamento comunque cambia: se l'inflazione aumenta la polizza è in grado di fissare nel tempo il costo delle prestazioni consentendo all'assicurato di fronteggiare meglio gli imprevisti della vita proprio nel momento in cui il suo costo aumenta. In questa fase pertanto il "consumo" di assicurazioni dovrebbe crescere, non diminuire.

Questo sito web utilizza cookie di natura tecnica / funzionale, analitici e di profilazione, per consentire il corretto funzionamento del sito stesso e verificare l'andamento delle visite sul sito. Per maggiori informazioni leggi le nostre Cookie Policy e Privacy Policy aggiornate.

---

Questo sito web utilizza cookie di natura tecnica / funzionale, analitici e di profilazione, per consentire il corretto funzionamento del sito stesso e verificare l'andamento delle visite sul sito. Per maggiori informazioni leggi le nostre Cookie Policy e Privacy Policy aggiornate.

[Accetta tutti](#)

[Rifiuta](#)

[Gestisci Preferenze](#)