

Mario Turco: l'indipende

Assicurazioni, accordi e futuro della riparazione: la posizione di CNA

Andrea Bagatta



Mario Turco
responsabile nazionale
dell'Unione Servizi alla
Comunità di CNA

Da luglio 2007 è una delle voci più autorevoli della categoria carrozzieri: è in quella data che Mario Turco diventa responsabile nazionale dell'Unione Servizi alla Comunità di CNA, che comprende le imprese artigiane e le Pmi dei settori autoriparazione, Imprese di pulizia e tinto-lavanderie. Salernitano, classe 1953, la sua lunga carriera in CNA era iniziata nel 1981 prima con un incarico regionale, e dopo solo un anno con il trasferimento nel Centro Confederale di Cna di Roma con diversi incarichi, tra cui quello di Segretario nazionale del Sindacato delle imprese di autoriparazione. Dal 1991 al 2006 è stato quindi a lungo presso Ecipa/CNA (organismo nazionale della CNA per la formazione professionale per le imprese artigiane e le Pmi), in qualità di responsabile dell'area Ricerche & Sviluppo.

Negli ultimi anni per il settore autoriparazione ha seguito tutte le partite più calde, ed è un attento osservatore del mondo delle assicurazioni, tanto che non gli è sfuggita l'intervista al direttore sinistri Unipol Giacomo Lovati e pub-

blicata nel numero di febbraio di *Car Carrozzeria*. Con una valutazione critica.

Cosa non le è piaciuto dell'intervista al dottor Lovati?

«Sinceramente non pensavamo di trovarci di fronte a persone nuove che hanno riesumato progetti superati e fallimentari. Il dottor Lovati svolge una serie di considerazioni e valutazioni, alcune delle quali sono condivisibili come quella relativa al calcolo dei tempi di riparazione. Purtroppo è quella che il dottor Lovati definisce "la loro visione" per intervenire nel danno materiale, che ci ha già visti e ci vedrà ancora di più schierati da un'altra parte. Se il modello di riferimento del gruppo è quello di Auto Presto&Bene, e cioè la gestione diretta del danno materiale con la fornitura dei pezzi di ricambio, noi crediamo - per una serie di ragioni - che questo modello (anche se proposto in versione riveduta e corretta) non ha avuto e proseguirà a non avere successo».

Per quale motivo?

«La prima ragione risiede nel fatto che questo modello si fonda sulla vittoria decisa del risarcimento in forma specifica. Non darei per scontato questo risultato, considerando due valutazioni. La prima sta nell'assetto normativo e in particolare nell'articolo 2058 del Codice Civile, che prevede che la scelta sulla forma del risarcimento spetti al danneggiato e non al debitore, soprattutto quando quest'ultimo non è colui tenuto a manlevare il responsabile civile del danno. Inoltre, anche la giurisprudenza (sentenza della Corte Costituzionale n. 180 e sentenze derivate) rende lo stesso sistema generale del risarcimento diretto del tutto facoltativo. La seconda è che finora i risibili sconti pari al 3% dedicati dalle Compagnie alla forma specifica hanno convinto solo il 5% degli automobilisti ad andare

66Fatto 100 il costo medio di un sinistro, il 65% è imputabile al risarcimento per il danno fisico, il 25% serve a coprire i costi fissi e indiretti delle Compagnie assicuratrici e soltanto il 10% copre quello che è il

nza COME BUSSOLA

là dove le Compagnie di assicurazione volevano».

Ma non finisce qui, giusto?

«Certamente. La seconda ragione, che rafforza la prima, risiede nel fatto che il modello Auto Presto&Bene con la spinta verso le reti fiduciarie e convenzionate si muove in senso contrario al contesto normativo di livello europeo. Già nel 2010 il Comitato Economico e Sociale Europeo (organo di consultazione della Commissione e del Parlamento) ha emanato una informativa relativa al mercato della riparazione degli autoveicoli nella quale affermava: "... i consumatori dovrebbero essere in grado di scegliere liberamente il loro fornitore di servizi o potere facilmente sostituire un fornitore assegnato loro arbitrariamente con quello di loro gradimento...". Nella stessa direzione è andato il Regolamento Europeo 461/2010 (meglio conosciuto come nuova BER), nel quale si valorizza la figura del "riparatore indipendente", cioè non vincolato da accordi o convenzioni, attribuendogli ampi diritti informativi e di salvaguardia degli interventi, ma anche la libertà di scelta del consumatore, il tutto a garanzia della libera concorrenza».

E rispetto al costo dei sinistri?

«Questa è la terza ragione per cui pensiamo che quel modello non possa avere successo. Non ci ha mai convinto l'insistenza da parte delle Compagnie di assicurazioni a volere controllare il costo dei sinistri come condizione per abbattere il costo delle polizze, focalizzando l'attenzione sul danno a cose e in particolare sulle riparazioni di carrozzeria. Questa impostazione mal si giustifica con gli stessi dati forniti da Ania: fatto 100 il costo medio di un sinistro, il 65% è imputabile al risarcimento per il danno fisico, il 25% serve a coprire i costi

fissi e indiretti delle Compagnie assicuratrici e soltanto il 10% copre quello che è il puro costo della riparazione (che per il 60%, peraltro, è imputabile al costo del ricambio). Pertanto, la discrezionalità del riparatore sul costo della riparazione dell'automobile non supera il 4% dell'intero costo del sinistro che, francamente, ci pare ben poca cosa per orientare con tanta insistenza l'attenzione del mercato assicurativo sul danno a cose, se l'obiettivo è quello di ottenere un significativo risparmio sui costi».



La proprietà delle carrozzerie non è delle Compagnie, né queste possono impossessarsi di aree di attività di impresa. Non si può pretendere di "fare impresa" con le imprese degli altri



Ma, proprio come dice il dottor Lovati, un potenziale risparmio, oltre che sulla manodopera, potrebbe venire anche sui pezzi di ricambio...

«Bene. Allora perché non facciamo insieme la battaglia per fare abbassare i prezzi dei ricambi, che sono divenuti veramente insostenibili? È da qui che nasce il problema delle riparazioni antieconomiche. Si segua insieme questa strada, invece di proporre di "sfilare" questa attività imprenditoriale dalle mani dei titolari delle carrozzerie. La proprietà delle carrozzerie non appartiene alle Compagnie, né queste ultime possono impossessarsi di aree strategiche di attività di impresa. Non si può pretendere di "fare impresa" con le imprese degli altri».

Quindi, il vostro giudizio sul modello Auto Presto&Bene e in generale sul risarcimento in forma specifica rimane negativo?

«Cna Autoriparazione ha da sempre definito il modello Auto Presto&Bene come "proposte inaccettabili", le ha rinviate al mittente e le ha segnalate a tempo debito all'Autorità Garante della Concorrenza come pratiche lesive della stessa concorrenza nel mercato della riparazione. Cna Autoriparazione ha da sempre osteggiato il risarcimento in forma specifica, condividendo in tal senso alcune proposte di legge presentate alla Camera ed al Senato, che intende appoggiare anche nella prossima legislatura».

Qualcuno però ha fatto notare che sul sito di Cna è presente una pubblicità di Unipol (nelle prime settimane di marzo) che promuove proprio una convenzione per gli associati basata sul risarcimento in forma specifica. Non è una contraddizione?

«La convenzione CNA/Unipol è una convenzione generalista e omnicomprensiva, dove la parte

“**L**a nuova BER valorizza il “riparatore indipendente”, non vincolato da accordi o convenzioni, attribuendogli ampi diritti di salvaguardia degli interventi

RC Auto è marginale e riguarda solo alcuni prodotti. Detto ciò, risulta ovvio che le parti contenute nella convenzione che fanno riferimento alla forma specifica verranno stralciate. CNA, su tale argomento, ha una sola posizione: niente forma specifica».



Come si supera questa contrapposizione con le assicurazioni sul modello di risarcimento da attuare?

«Forse è giunto il momento di superare il tempo della ricerca di modelli di business che fanno l'interesse esclusivo di uno degli attori (le Compagnie) a danno di un altro (le carrozzerie) nel mercato della riparazione. Sarebbe molto più produttivo per tutti, compresi gli automobilisti (che sono clienti delle assicurazioni quando acquistano una polizza, ma sono clienti delle carrozzerie quando devono riparare l'auto) lavorare tutti insieme per individuare e stabilire le regole per il buon funzionamento del mercato della riparazione, nel rispetto di tutti e di ciascuno (ognuno deve fare il proprio mestiere) salvaguardando la qualità del servizio, l'indipendenza delle imprese di riparazione, ma prima di tutto la libertà di scelta del consumatore».

Come si può cercare di lavorare tutti insieme? Siete riusciti ad aprire un tavolo di confronto con le assicurazioni?

«Finalmente, dopo tanta insistenza da parte nostra, l'Ania ha risposto positivamente alla nostra richiesta di iniziare un dialogo finalizzato a individuare e definire le regole fondamentali per il "buon governo delle relazioni tra carrozzerie ed assicurazioni". Siamo solo all'inizio del percorso ma abbiamo la netta sensazione che Ania intenda fare sul serio e dialogare alla pari, nel reciproco rispetto dei ruoli di ciascuno. E ripeto, contestualizzando: la nostra bussola, anche in questo percorso, è l'indipendenza delle imprese e la libera scelta del consumatore».

Un dettato che sembra accontentare tutto il mondo della carrozzeria. Come va il rapporto con le altre associazioni di categoria, in particolare con Federcarrozzeri che da ultima arrivata ha messo sul tavolo una serie di problemi anche interni alla gestione delle tematiche sindacali della categoria?

«Non vorrei sembrare liquidatorio, ma non credo che la categoria abbia bisogno di un'altra associazione di categoria. Gli eventuali apporti, le proposte e le critiche della categoria (sempre bene accette) possono benissimo essere rappresentate nelle attuali associazioni nazionali. Tutti hanno diritto di cittadinanza, nessuno escluso. Ed è proprio questa la forza delle associazioni nazionali di categoria: noi intendiamo tutelare e rappresentare tutte le imprese, e non solo alcune contro le altre. L'obiettivo è sempre perseguire l'indipendenza delle imprese e la libertà di scelta del consumatore».