



GIOCHI DI FORZA

Le compagnie di assicurazioni pretendono di gestire la riparazione del veicolo ma devono fare i conti con una categoria di carrozzieri sempre più competenti e consapevoli del proprio ruolo...

di Italo Grifoni e Angelo Massimo Perrini

UN CASO CHE FA SCUOLA: LA PARABOLA DI AUTO PRESTO&BENE

Molti ricorderanno la contestazione attorno allo stand di Auto Presto & Bene svoltasi lo scorso maggio in occasione dell'Autopromotec di Bologna. AP&B, per i pochi che non lo sanno, è una Srl collegata al gruppo FonSai, nata sulla scia di ricerche di mercato commissionate agli inizi degli anni '90 dal colosso assicurativo europeo RE Munich. Tali ricerche, effettuate per ottimizzare i costi delle imprese assicurative nella gestione del ramo RC Auto, dimostravano che con la fornitura diretta dei ricambi alle carrozzerie era possibile ridurre i costi dei sinistri; questo perché l'ac-

quisizione centralizzata dei ricambi avrebbe consentito economie di scala tali da ridurre i costi delle riparazioni. È da queste premesse che il principale gruppo assicurativo italiano ha costituito Auto Presto & Bene, che ha iniziato la propria attività basandosi sulla preesistente rete di carrozzerie fiduciarie o concordatarie. Tali imprese sono state *invitate* ad aderire alla nuova forma di collaborazione che prevedeva appunto la fornitura dei ricambi, spesso di concorrenza, da parte di AP&B, ventilando in cambio la possibilità di ottenere una maggiore canalizzazione del lavoro, resa possibile da una discutibile interpretazione dell'art. 14 del regolamento attuativo dell'articolo 150 del nuovo Codice del-

le Assicurazioni, che prevede la possibilità di introdurre nelle polizze RC Auto clausole che prevedono il risarcimento del danno in forma specifica. Pare però che tale opzione non abbia incontrato il favore degli autoriparatori, sia per l'ovvia considerazione che un carrozziere è un imprenditore e non un venditore di manodopera, sia perché lo sconto sui ricambi fa parte del margine di impresa la cui erosione non può essere accettata in cambio di ipotetici vantaggi in termini di canalizzazione della clientela. Alcuni evidenziano come il preteso risparmio ottenuto nella fornitura diretta dei ricambi non sarebbe stato comunque sufficiente a coprire le spese dell'operazione. Infatti, esclu-

dendo determinate aree territoriali, pare che la canalizzazione verso le carrozzerie che hanno aderito al progetto non superi il 10% del mercato delle riparazioni. Si tratta, se confermato, di un dato davvero esiguo che dovrebbe far riflettere le compagnie di assicurazione e soprattutto i carrozzieri. Inoltre, l'operazione AP&B si è imbattuta nella problematica che ogni riparatore conosce molto bene, quella delle fisiologiche difformità tra ricambi ordinati e quelli consegnati. Da quando è iniziata l'attività di AP&B, è stato notato un curioso fenomeno: il notevole incremento dell'offerta di ricambi in vendita su circuiti alterna-

tivi, anche on line. Pare di poter dire che il risultato dell'operazione è stato quello di creare una grande tensione tra imprese assicuratrici e il mondo dell'autoriparazione, alla quale è seguita la desertificazione delle reti fiduciarie in larghe aree di territorio; invece, al contrario, possiamo affermare che sta emergendo una maggiore consapevolezza da parte degli artigiani-imprenditori del proprio ruolo: i riparatori tendono a non accettare più tariffe orarie fuori dal mercato e impongono il rispetto delle proprie richieste in maniera rigorosa anche mediante un corretto uso della cessione del credito, abbandonando

l'utilizzo delle vecchie deleghe di pagamento.

I PRESUPPOSTI NORMATIVI

Sebbene risalga agli anni '90 il periodo in cui le imprese assicuratrici individuano nel mondo dell'autoriparazione un possibile settore di intervento, è stato solo con l'entrata in vigore del Codice delle Assicurazioni che sono stati programmati concreti interventi, sulla base di alcune, sia pure discutibili, giustificazioni normative.

Già si è accennato all'art. 14 del dpr 254/2006, norma entrata in vigore il primo gennaio 2007 che prevede la possibilità di introdurre nelle polizze RC Auto clausole che prevedono il risarcimento del danno in forma specifica.

La norma non ha però innovato nulla – né poteva farlo trattandosi di regolamento, cioè atto privo della forza di legge – ma si è limitata a prevedere ciò che era già possibile fare in forza dell'autonomia contrattuale delle parti.

Il risarcimento del danno può avvenire per equivalente, cioè in denaro, oppure a scelta del danneggiato, in forma specifica, attraverso il ripristino del mezzo danneggiato.

Tale possibilità è prevista dal codice civile all'art. 2058; il codice però è chiaro e prevede che sia il danneggiato a scegliere se optare per tale forma di risarcimento.

Dunque, col nuovo regolamento, le assicurazioni hanno inserito anche nelle polizze della Rc Auto obbligatoria clausole che prevedono il risarcimento in forma specifica ma non per questo è divenuto lecito abrogare il sistema civilistico di risarcimento del danno, dal momento che il contenuto della polizza RC Auto, che è obbligatoria (art.122 cod ass), è disciplinato per legge dall'art.1917 cc: *"Nell'assicurazione della responsabilità civile l'assicuratore è obbligato a tenere indenne l'assicurato di quanto questi, in conseguenza del fatto accaduto durante il tempo dell'assicurazione, deve pagare a un terzo, in dipendenza della responsabilità dedotta nel contratto"*.

IL RISARCIMENTO DIRETTO

Ora, col risarcimento diretto previsto all'art.149 cod. ass., l'assicuratore del

**OGGI IL CARROZZIERE
RIVENDICA IL PAGAMENTO
DELLA CORRETTA FASCIA
DI COSTO ORARIO E IMPONE
IL RISPETTO DELLE PROPRIE
RICHIESTE IN MODO RIGOROSO**





danneggiato diventa il soggetto obbligato a risarcire il proprio assicurato al posto della compagnia del responsabile con la quale il danneggiato non ha alcun vincolo contrattuale.

Nessun tipo di polizza può derogare il quadro civilistico e certamente l'art.14 non autorizza tale operazione.

Per le ragioni fin qui chiarite, è evidente l'illegittimità del comportamento delle imprese assicuratrici che ritengono di poter imporre al danneggiato-assicurato qualsiasi forma di risarcimento in forma specifica, magari obbligandolo a rivolgersi alle proprie reti di carrozzerie fiduciarie, con comportamenti che talvolta prevedono anche pratiche commerciali scorrette o abusive.

Capita, infatti, che le agenzie comunichino al proprio assicurato che sarebbe obbligato contrattualmente a far riparare il proprio veicolo presso autoriparatori indicati dall'impresa, o che rifiutino di aprire il sinistro RC Auto se il danneggiato non si rivolge

alla carrozzeria fiduciaria, o addirittura che inviino perentorie comunicazioni scritte invitando l'assicurato presso una carrozzeria indicata dalla compagnia.

In ogni caso è evidente che in un quadro dove il risarcimento diretto è facoltativo, il danneggiato al quale venissero frapposti ostacoli può legittimamente optare per chiedere il risarcimento al civile responsabile e al suo assicuratore: ciò è reso possibile dalla Corte Costituzionale, che con la nota sentenza 190/2009, ha ribadito la facoltatività del sistema del risarcimento diretto.

L'ILLEGITTIMITÀ DELLE LIMITAZIONI RISARCITORIE

Sono molte le perplessità sulla validità di clausole che introducano l'obbligo del risarcimento in forma specifica, vale a dire che prevedano l'obbligo, in ipotesi di eventi garantiti in base a un contratto tra danneggiato e assicuratore – come le

garanzie grandine, quelle per gli atti vandalici, le garanzie kasko –, di far riparare il mezzo a cura e spese dell'assicuratore.

Va premesso che simili clausole non risultano ancora inserite nelle condizioni generali di polizza che vengono fatte sottoscrivere; secondo molti, non potrebbero comunque essere introdotte nei contratti assicurativi essendo nulle (per contrasto all'ex art.33 n2 lettera s e lettera t del codice del consumo) e restrittive alla libertà del consumatore (l'assicurato contraente della polizza) di stipulare contratti con terzi.

I DIVIETI ALLA CESSIONE DI CREDITO

Se sul fronte del risarcimento in forma specifica, visti anche i non brillanti risultati dell'iniziativa pilota di FonSai, le imprese assicuratrici non intendono spendersi più di tanto, è nella di cessione dei crediti che potranno emergere problemi.

In tema di diritto, se mai ve ne fosse stato bisogno, la Cassazione ha comunque chiarito da qualche anno che non sussiste alcuna limitazione alla libera cedibilità dei crediti in materia di circolazione stradale; ciononostante perdurano le condotte ostruzionistiche da parte di alcune imprese assicuratrici che, con le motivazioni più stravaganti, dichiarano di non accettare le cessioni di credito. Da quel che risulta sono sempre più numerose le imprese che inseriscono nelle condizioni generali di polizza clausole che prevedano l'incapibilità del credito.

DIVIETI IN RC AUTO OBBLIGATORIA E NELLE GARANZIE DIRETTE

Va precisato che tali clausole, per le ragioni sopra accennate, non sono rilevanti nell'ipotesi di risarcimenti da RC Auto in caso di applicazione di risarcimento diretto ex 149 cod. ass., in quanto la compagnia non paga in forza dell'esistenza del contratto assicurativo per la RC Auto obbligatoria, la cui esistenza è solo il presupposto per l'applicazione della procedura del risarcimento diretto.

Nel caso di sinistro, infatti, la compagnia paga un risarcimento al proprio



assicurato: a ciò è obbligata non dalle clausole del contratto con questi stipulato ma dall'art. 149 del Codice delle Assicurazioni e solo in dipendenza di un fatto illecito di un terzo, vale a dire il sinistro verificatosi per l'accertata responsabilità del veicolo di un terzo, ovvero la controparte del proprio assicurato.

Nella determinazione dell'ammontare del danno, dunque, i criteri per risarcire il proprio assicurato non hanno alcun tipo di legame col contratto. Pertanto, come ovviamente non sono applicabili franchigie o altro, allo stesso modo non hanno rilevanza eventuali clausole d'incapacità del credito.

Nell'ipotesi di sinistri relativi a garanzie dirette (furti parziali, eventi atmosferici) per gli indennizzi si deve fare riferimento alle condizioni della polizza stipulata, che disciplina degrado, franchigie, scoperture e quant'altro.

I RAPPORTI DI FORZA TRA ASSICURAZIONI E AUTORIPARATORI

Nonostante il quadro normativo sia chiarissimo si ha tuttavia l'impressione che da parte di qualche impresa assicurativa ci sia il tentativo di andare a prove di forza con gli autoriparatori. In questo contesto, è importante però ribadire l'evoluzione dell'attività del carrozziere, che appare sempre più consapevole del proprio ruolo e della sua importan-

za nel settore dell'autoriparazione. Negli ultimi anni, il mondo dell'autoriparazione ha visto, e spesso ha intuito con anticipo, i cambiamenti del mercato, caratterizzato dall'avvento di nuovi modelli di autovetture, nuovi materiali e attrezzature innovative da utilizzare per tecniche di riparazione sempre più sofisticate. Ormai la quasi totalità dei carrozzieri conosce i propri costi aziendali e rivendica il pagamento della corretta fascia di costo orario dal momento che il lavoro artigiano deve essere sempre remunerato, garantendo oltre alla copertura dei costi anche il legittimo profitto d'impresa, come avviene per tutte le attività che si svolgono sul libero mercato. Oggi il potenziale del carrozziere è enorme, anche se restano ancora aziende prive di una corretta applicazione delle logiche imprenditoriali nella gestione dell'attività. Anche le sfide di mercato, come quelle tecniche, sono da anticipare e il carrozziere che vuole restare nel mercato ha il dovere di investire nella propria impresa, anche quando tutto e tutti sembrano essere contro.

LE SFIDE FUTURE

La prossima sfida del settore della carrozzeria sarà quella di costituire un gruppo sempre più omogeneo di fronte al naturale competitore rappresentato dalle compagnie di assicurazioni. A una decina di anni dalla cessazione dell'Accordo tra carroz-

zieri – allora rappresentati da CNA e Confartigianato – e l'ANIA, non si può non prendere atto che la realtà è mutata.

Le due associazioni di categoria di fatto non svolgono più un ruolo sindacale a livello nazionale mentre sul territorio la rappresentanza è affidata a una pluralità di associazioni e consorzi che agiscono indifferentemente dentro o fuori dalle grandi confederazioni.

Allo stato attuale è innegabile lo scollamento tra i vertici nazionali delle confederazioni e il territorio e quando si tratta di prendere posizioni su temi scottanti emergono diffidenze col centro, spesso accusato di essere vittima di pressioni esercitate dalle compagnie di assicurazioni.

Nella categoria però c'è fermento e le spinte dal basso possono contribuire a fare chiarezza. È importante che ciò avvenga senza scorciatoie e senza introdurre norme, come quelle sul risarcimento in forma specifica e sul divieto di cessione di credito, che oltre ad avere un effetto distortivo della concorrenza sul mercato dell'autoriparazione, porterebbero a effetti favorevoli solo alla controparte assicurativa che tenta di introdurre perfino col supporto di pseudo rappresentanti dei consumatori.

Non c'è bisogno di essere economisti per capire che anche i fiduciari traggono benefici dall'esistenza delle carrozzerie non fiduciarie dal momento che, in assenza di un libero mercato, perderebbero ogni capacità contrattuale con la loro committenza.

Anche le imprese di assicurazione devono evitare atteggiamenti inutilmente aggressivi che possono portare a risultati per loro controproducenti; le strategie suggerite da consulenti aziendali, sovente estranei al sistema assicurativo, spesso si sono dimostrate dei boomerang.

Basti pensare a quello che accadde tempo fa in una piccola regione del nord Italia dove un consorzio che raggruppava la quasi totalità delle imprese di autoriparazione disdisse da un giorno all'altro due primari gruppi assicurativi che avevano tirato troppo la corda. Per le compagnie finì male. E anche presto. ■