

Rc auto, un anno in omaggio può costare caro. L'Ivass: “Stiamo verificando”

- [Rassegna Stampa](#)

09/02/2015



([Autore: Chiara Moretti – Adnkronos](#))

Una polizza Rc auto in omaggio per un anno. E' lo slogan della maggior parte di concessionarie e case automobilistiche che, in tempi di crisi, attraggono possibili clienti con offerte sempre più allettanti. Dodici mesi senza tirare fuori il portafogli, ma poi? A quanto risulta da alcune testimonianze, raccolte dall'**Adnkronos**, l'anno gratuito può costare caro. C'è il rischio che in molti casi si perda l'agevolazione, prevista dalla legge Bersani, che permette di 'usare' la classe di merito di un familiare con la stessa residenza.

E' il caso di Giacomo, neopatentato, con la prima macchina rossa fiammante in arrivo, regalo della promozione, nuovissima e con la Rc auto gratis per i successivi dodici mesi. *“E' la seconda quattroruote in famiglia”* racconta il padre che da anni non ha un incidente ed è in prima classe. *“Sapevo che per la legge Bersani mio figlio poteva 'ereditarla' e, quindi, non mi sono preoccupato. Ma quando sono andato dal mio agente ho fatto una brutta scoperta. Passato un anno, quello gratuito, non si potrà più usufruire dell'agevolazione perché valida solo alla prima assicurazione dall'acquisto”*. Risultato? Il prezzo da pagare è quintuplicato. Una bella 'batosta' per tutto il nucleo familiare.

Ipotesi confermata anche dall'**Ania**, l'Associazione nazionale delle imprese assicurative. *“Al termine dei dodici mesi di durata del contratto gratuito il ragazzo, in base a quanto previsto dalla legge Bersani, a nostro avviso non potrebbe più 'ereditare' la classe di merito del padre”*, spiegano dalla Direzione Auto dell'Ania.

“Il ragazzo potrebbe beneficiare della classe di merito del padre soltanto al momento in cui acquista la macchina (nuova o usata) e stipula il primo contratto gratuito come proprietario di questa macchina, sempre che il contratto ‘gratis’ preveda la tariffa bonus malus – spiega l’Ania –. Al termine dell’anno di copertura gratuita, invece, non è più applicabile la legge Bersani appunto perché il ragazzo sta assicurando per la seconda volta una macchina già di sua proprietà”.

Caso diverso, ma con un epilogo simile, quello segnalato dalla coppia partenopea Rosaria, classe 1950, e Gianni, 71 anni, da sempre in prima. *“Mia moglie ha comprato una macchina nuova – dice –, siamo stati ben felici dei tre anni di Rc auto gratis. Della legge Bersani non sapevo nulla, non credevo che potesse ‘ereditare’ la mia prima, ma ha avuto anche un altro problema”.* Scaduti i trentasei mesi, Rosaria e Gianni sono andati dall’assicuratore che *“gli ha dato la brutta notizia”.* *“La signora va in quattordicesima, i tre anni gratuiti non valgono nel conteggio”*, ci ha detto.

“Succede perché manca la storia assicurativa”, dice il presidente di **Konsumer, Fabrizio Premuti**, e rischi di dover *“ripartire dalla diciottesima perché la Rc auto è finita in un brogliaccio come tanti”.* *“Quello è un libro matricola, aperto dalla concessionaria, in cui vengono annotate le targhe delle auto che vengono vendute. Il proprietario vero, cioè quello che guida, non ha la polizza, intestata a lui, ma sta circolando con un brogliaccio, dove sono riportate tante targhe. Quindi il certificato assicurativo ce l’ha il concessionario, ma non è relativo al singolo veicolo, ma relativo al libro matricola”.*

Un gran numero di cittadini si sono rivolti ai nostri uffici sul territorio con questo problema. *“Quello che non viene detto con chiarezza – denuncia Premuti – è che si viene inseriti in una polizza collettiva con franchigia, quindi con una partecipazione economica dell’assicurato in caso di incidente che può essere di duecentocinquanta euro come cinquecento”.* Farsi regalare la Rc auto? *“No, meglio chiedere uno sconto”*, suggerisce Premuti.

Sul piede di guerra anche gli assicuratori stessi che si trovano ‘con le mani legate’. *“La legge è chiara – spiega un agente della capitale – certo non è piacevole vedere il cliente che esce arrabbiato dall’ufficio. Mica gli posso dire: facevi meglio a non accettare e a chiedere uno sconto”.* *“La Bersani si può applicare solo in fase di voltura o di nuova immatricolazione ormai qui il danno è fatto”*, replica un suo collega, spingendosi fino a sostenere che i clienti *“dovrebbero fare una richiesta danni a chi gli ha fornito l’assicurazione”.*

La questione è all’attenzione dell’**Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni**. *“Stiamo esaminando le caratteristiche e le modalità di presentazione ai consumatori di questo tipo di polizze Rc auto offerte in omaggio dai concessionari di auto – spiegano all’Adnkronos dall’Ivass – per verificare le conseguenze che possono derivare al consumatore dall’offerta di polizze di tale tipologia e se il consumatore sia adeguatamente informato, al momento dell’acquisto del veicolo, sulla copertura assicurativa che gli viene offerta. Il consiglio per i consumatori è comunque quello di leggere con attenzione le condizioni del contratto Rc auto che viene loro proposto”.*

Se interpellata sull’argomento la **Federauto**, l’associazione che riunisce i concessionari presenti sul territorio, *“non dice nulla”*, un rivenditore della capitale ha deciso di *“dire no, non ci sto”.* *“Per non vedere il cliente tornare, dopo un anno, imprecando - ha raccontato il titolare che vuole rimanere anonimo, “niente nome, per carità” – ho preferito evitare di proporre l’omaggio. Ho fatto, diciamo così, obiezione di coscienza”.*