

SOCIETÀ » IL SAGGIO

Assicurazione a delinquere dieci regole per battere la lobby anti-risarcimento

Il patrocinatore
Massimo Quezel in un libro edito da Chiarelettere insegna come far valere i propri diritti e analizzare le polizze

di Elisa Cozzarini

Sono pochissimi quelli che, al momento di stipulare una polizza, si soffermano a leggere tutte le clausole del contratto. «Milioni di parole e centinaia di codicilli, all'interno dei quali, chissà come, se ne annida uno diabolico studiato per impedirti di passare alla cassa se ti fai male», scrive **Massimo Quezel**, padovano, autore di "Assicurazione a delinquere. Confessioni di un insider", appena uscito per Chiarelettere. Quezel ha presentato il libro alla Libreria Lovat di Trieste qualche giorno fa.

È la prima volta che un ex manager assicurativo, oggi tra i più affermati esperti di infortunistica in Italia, svela i segreti di questa lobby potentissima. «Nel 2013 l'utile generato dal settore assicurativo ha superato i cinque miliardi di euro. Nessun segno di crisi, anzi», scrive Quezel, e continua: «L'Antitrust parla di un mercato con debole tensione competitiva, pieno di cartelli e fusioni che determinano una scarsa concorrenza».

In Italia il costo delle polizze è il più alto d'Europa: la Rc auto obbligatoria da noi vale mediamente 1250 euro all'anno. In Francia 650 euro, nel Regno Unito 643 e in Spagna 630 euro. Non c'è da stupirsi se sono sempre più, in Italia, le auto non assicurate, oggi circa il 9 per cento di quelle in circolazione.

Quezel inizia a occuparsi di infortunistica nel 1997, quando lui stesso è vittima di un incidente stradale. Sceglie di diventare patrocinatore, cioè la figura che tratta con il liquidatore della compagnia per ottenere il risarcimento, e il primo caso che segue è il suo. Dopo aver subito un sinistro, per di più senza colpa, si dà per scontato che il risarcimento si ottenga senza indugi né difficoltà. L'esperienza di Quezel dimostra che non è così: c'è un abisso tra la realtà dei risarcimenti e l'immagine di benefattrici delle assicurazioni, costruita con campagne pubblicitarie milionarie.

La parte più appassionata del libro è proprio il racconto di alcune delle storie drammatiche, tristemente vere, di cui Quezel è stato testimone in vent'anni di lavoro da patrocinatore. Come la vicenda di Saverio, che finisce sulla sedia a rotelle a 24 anni in seguito a un incidente stradale e per vedersi riconosciuto un risarcimento adeguato si affida a un giudice, che gli dà ragione e condanna la compagnia assicurativa a pagare più di quanto fosse stato richiesto dai legali del ragazzo. Ma bisogna avere la forza di arrivare fino in fondo e non tutti i danneggiati ce l'hanno.

«Non esiste una somma adeguata a ripagare la perdita di un

proprio caro, o che possa restituire la vita di una persona sana a chi è diventato tetraplegico - afferma Quezel, che queste storie le ascolta quotidianamente - ma resta il bisogno delle vittime di ottenere giustizia, di vedersi riconosciuto ciò che è dovuto, senza doversi umiliare, senza esporsi e mettere il proprio dramma davanti a un giudice».

Com'è possibile che ciò accada? Spiega l'autore: «Le compagnie assicurative sono società per azioni, il loro fine è l'utile e il loro mantra è: "il miglior guadagno è il risparmio"».

Per questo fanno ostruzionismo, dilazionano il risarcimento il più possibile e la prima offerta è sempre a ribasso. Si sa che la maggior parte dei danneggiati la accetterà, facendo risparmiare migliaia, o anche centinaia di migliaia di euro, alla compagnia. Se invece il cliente dovesse proporre un'azione civile, con ottime probabilità di vincere, il rischio è comunque calcolato».

Nel libro, Quezel porta l'esempio di Francesca che, prima di rivolgersi a lui, prova

a trattare da sola con l'assicurazione per una grave lesione alla mano dovuta a un incidente stradale. La compagnia parte da un'offerta di 80 milioni di vecchie lire, ma Francesca non ci sta. Dopo un'attenta valutazione di tutte le voci di danno riferibili al sinistro, risulta che il giusto risarcimento vale più di tre volte tanto: 260 milioni di lire. La compagnia, a fronte di una docu-



mentazione completa, chiara e inappuntabile, paga quella cifra. Se Francesca avesse accettato la prima offerta, l'assi-

curazione avrebbe risparmiato 180 milioni di lire.

«Accade migliaia di volte all'anno, sono tutti soldi regalati alle compagnie - sottolinea Quezel - . Il problema sono anche i patrocinatori, spesso non abbastanza preparati per contrastare i liquidatori, non bastano le competenze giuridiche, ci vuole carattere, non ci si deve far intimidire. Bisogna usare la psicologia. Lo so perché quando stavo io dall'altra parte, come liquidatore, ero allenato a riconoscere chi avevo davanti da come si sedeva o apriva un fascicolo».

"Non mollate!" è una delle dieci regole, elencate nel libro, che secondo Quezel ciascun assicurato dovrebbe imparare a seguire. Poi bisogna leggere bene le condizioni generali, ricordare che non sempre per il cliente risparmiare è conveniente, fare attenzione a franchigia e massimali, non cadere nella trappola della clausola di "rinuncia alla rivalsa", scegliere bene le garanzie accessorie, ricordare che la constatazione amichevole non è obbligatoria, avere la lucidità di documentare ogni cosa, chiedere aiuto al professionista giusto e avere pazienza, perché una causa può durare anche anni.

«Il mio libro ha suscitato

clamore e ha fatto arrabbiare le assicurazioni, ma tutto ciò che ho scritto è noto - dice Quezel -, io l'ho solo reso visibile, ho attirato l'attenzione dell'opinione pubblica, perché l'informazione è l'unica arma che abbiamo per difenderci dallo strapotere delle lobby».

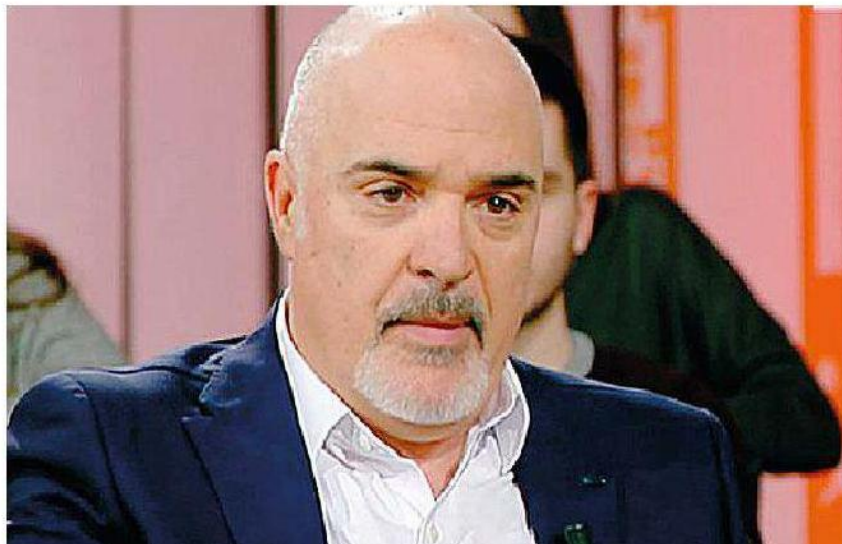
Un potere che si misura anche dall'ammontare dei titoli di Stato che detengono le compagnie assicurative: 350 miliardi di euro. «La legge 27 del 2012, per esempio, ha stravolto il sistema liquidatorio e ha fatto risparmiare alle assicurazioni un miliardo di euro sui risarcimenti per microlesioni, cancellando il ruolo dei medici legali - sottolinea ancora l'autore -, la scusa è che le compagnie si devono tutelare dalle truffe, ma basta guardare i numeri per capire che è uno specchietto per le allodole. In Italia ci sono due milioni e mezzo di incidenti all'anno. Di questi, solo 480mila sono in odore di cau-

sa, ma le denunce per truffa sono appena cinquemila, lo 0,2 per cento del totale».

Aggiunge Quezel: «In queste settimane è in discussione al Senato il ddl Concorrenza, che prevede tra l'altro di uniformare le tabelle per i rimborsi sulle macrolesioni. Così il valore dei risarcimenti diminuirà del 30 per cento, come richiesto, appunto, dalle compagnie».

È un libro che guarda anche al futuro, quello di Quezel. In Italia abbiamo ancora la fortuna di beneficiare di un sistema sanitario pubblico e gratuito, ma se non sapremo difendere la salute come diritto fondamentale, tutelato dalla Costituzione, finiremo per doverla affidare alle assicurazioni. E, conclude Quezel, «finiremo per sperimentare, tutti senza eccezione, la frustrazione e l'impotenza che oggi tocca in sorte a molti titolari di polizze private».

CRIPRODUZIONE RISERVATA



Massimo Quezel, padovano, ex manager assicurativo, oggi è tra i più affermati esperti di infortunistica in Italia. Ha pubblicato con Chiarelettere un libro sul mondo delle assicurazioni