

giornale delle

Assicurazioni



ECONOMIA REALE

UN RILANCIO CHE PUÒ PARTIRE DAL MONDO ASSICURATIVO

SI APRE IL MERCATO DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
CON QUESTE STRATEGIE E QUESTI STRUMENTI



GIORNALE DELLE ASSICURAZIONI - ANNO 29 - SPED. IN A.B. - ART. 2 COMM. D. 1153/06 - 32/06 - VERONA

DIBATTITO LE ASSICURAZIONI NELL'ECONOMIA REALE

Perché in Italia le imprese sono sotto assicurate?

Rispetto alle aziende dei principali Paesi europei, quelle italiane sono molto indietro nella copertura dei rischi. Ecco perché. E quali sono i problemi del rapporto con gli intermediari e le compagnie.

LUCA SILVESTRINI

Nel corso del convegno del *Giornale delle Assicurazioni* è stata posta una questione cruciale per il futuro del sistema Italia: nella crisi dell'economia reale, le assicurazioni tutelano le aziende? A rispondere alla domanda, in una tavola rotonda moderata da **Fausto Panzeri**, sono stati chiamati **Roberto Bosco**, risk manager Mediaset e consigliere Anra, **Claudio Cacciamani**, professore di Economia degli intermediari finanziari all'Università di Parma, **Fabrizio Cal-**

larà, presidente di Aec Broker, **Fabio Cerchiai**, presidente di Ania, **Sergio Corbello**, presidente Assoprevidenza, **Franco Lazzarini**, presidente esecutivo di Italbroskers, **Giovanni Metti**, presidente dello Sna, **Francesco Paparella**, presidente di Aiba, e **Pierluigi Stefanini**, presidente di Unipol. Le risposte degli intervenuti hanno messo in luce le criticità del rapporto compagnie-imprese, l'esigenza del riconoscimento del ruolo e della professionalità degli agenti e dei

broker, i settori in cui il mondo assicurativo italiano è ancora arretrato rispetto alle esperienze di altri Paesi europei. E hanno anche cercato di proporre soluzioni, non sempre concordi, che partono però tutte dalla considerazione che le compagnie hanno un ruolo determinante per lo sviluppo di una economia, sempre, non solo nei momenti di difficoltà. Se Corbello ha affermato che il comparto assicurativo potrebbe avere un ruolo fondamentale nelle coperture pensionistiche e nel long term care, Cacciamani ha sottolineato come la gestione del rischio sia strategica per ogni business. «Le aziende hanno due rischi: imprenditoriale ed extraimprenditoriale. È del tutto evidente che in un periodo di recessione, le incognite derivanti dall'attività aumentano: ci sono rischi di produzione, delle controparti commerciali, di mercati sconosciuti, quando si delocalizza o la multinazionale tascabile va a cercare



nuovi mercati», ha detto Cacciamani. «È chiaro allora che l'assicurazione diventa un efficace strumento di creazione di valori, perché sposta a un livello più alto la curva rischio-rendimento dell'impresa. Ma oggi c'è un problema: soldi non ce ne sono, viceversa le compagnie incassano prima e pagano dopo e quindi hanno ingenti risorse finanziarie. È passata quasi sotto silenzio la possibilità introdotta in Italia che le compagnie di assicurazione possano avere il pacchetto di controllo di società industriali. Noi veniamo da un pessimo fallimento della banca mista e di quella universale. Molti Paesi invece hanno esperienze positive di conglomerati finanziari forti, di intrecci azionari tra compagnie, banche e imprese come in Germania. General Electric, per esempio, in Italia si è comprata Interbanca e non mi stupirei che si comprasse una compagnia... C'è qualche assicurazione che vuole investire le risorse finanziarie in imprese o aiutare il sistema produttivo oltre i suoi compiti specifici? E se una compagnia viene chiamata dal suo azionista a entrare in un'azienda e questa va male, bisogna, utilizzando in maniera corretta gli Ias, falcidiare queste partecipazioni o bisogna sospendere i principi contabili, dopo averli invocati? Sono questioni aperte».

FORMULE OBSOLETE Per quanto riguarda i rischi extraimprenditoriali, Cacciamani ha sottolineato che «le compagnie italiane hanno evitato le trappole dei cosiddetti titoli tossici. Ma di fronte a certi eventi, come il terremoto, la capacità assicurativa italiana non è sufficiente, e occorre una capacità riassicurativa. Non siamo un Paese autosufficiente e non possiamo non confrontarci con i grandi rischi industriali e catastrofali, in casa e fuori, perché le nostre imprese

operano su tutti i mercati. Qui il ruolo degli intermediari può essere decisivo, nel riuscire a trovare soluzioni sui mercati internazionali, se in Italia non ce ne sono. Ma da noi manca la riassicurazione. E, per avere un ruolo a livello internazionale occorre avere una società riassicuratrice. Altrimenti si dipende dallo Stato, che le risorse un po' le ha e un po' no».

Resta il fatto, incontrovertibile, che il nostro è un Paese sottoassicurato in ogni settore, nel privato come in quello imprenditoriale, soprattutto nelle piccole e medie imprese. «Se il rapporto Pil/danni è dell'1% da oltre un decennio di chi è la

PIÙ PRIVATO
«In molti Paesi, nei settori di previdenza, sanità, calamità naturali e assistenza, lo Stato ha lasciato spazio al privato. E io voglio che lo stesso accada da noi», sostiene Fabio Cerchiai, presidente di Ania.



SOTTOCAPITALIZZAZIONE
«Si è parlato di sottoassicurazione», afferma Pierluigi Stefanini, presidente di Unipol, «ma c'è anche la sottocapitalizzazione storica delle imprese italiane. Due fattori distinti, che fanno parte però dello stesso problema».

colpa? I competitor assicurativi sono forse rimasti pochi, forse le imprese assicurative non sono così dinamiche, forse non sanno affrontare né valutare i nuovi rischi, nuove globalità, gli *intangibile asset*, i rischi reputazionali», ha sostenuto Bosco. «Le nostre compagnie sono patrimonialmente solide, con rating ottimi, ma non sono in grado di seguire il cliente. Si dice spesso che tra assicurazioni e imprese ci deve essere una partnership: io come risk manager ne sono assolutamente convinto, alcune compagnie, non tutte per fortuna, invece si arroccano su posizioni obsolete, non sono in linea con il mercato attuale. Le compagnie devono vivere insieme al-

l'imprenditore le analisi dei rischi. E per quanto riguarda Basilea 2, e il più facile accesso al credito che le imprese possono avere se hanno una corretta gestione dei rischi extraimprenditoriali, molte banche spesso non conoscono la polizza assicurativa, che è lo strumento di trasferimento del rischio, ma non l'annulla. Io credo che

le compagnie debbano aiutare l'imprenditore ad affrontare i rischi extraimprenditoriali (su quelli imprenditoriali c'è un tabù da parte delle compagnie), ma assicuratore e impresa devono lavorare insieme, e capire che il business vale per entrambi: se l'azienda chiude, non è più competitiva, diventa

un problema anche per le compagnie». Sulla stessa linea anche Callarà: «La causa principale della sottoassicurazione è l'appiattimento generalizzato delle soluzioni che il mercato italiano propone e che non rispecchiano evidentemente le esigenze della clientela. Nella crisi c'è una grande opportunità, quella di trovare insieme nuove soluzioni innovative capaci di andare incontro alle necessità di chi cerca coperture assicurative efficaci e realizzate su misura per le proprie esigenze».

PIÙ RUOLO PER IL PRIVATO Come risponde Cerchiai alle critiche? «Tutti hanno aree di miglioramento: le compagnie, gli intermediari e an-

PARTECIPANTI

Alla tavola rotonda su assicurazioni e aziende, moderata da Fausto Panzeri, hanno partecipato Roberto Bosco, risk manager di Mediaset e consigliere dell'Anra, Claudio Cacciamani, professore di Economia degli intermediari finanziari all'Università di Parma, Fabrizio Callarà, presidente di Aec Broker, Fabio Cerchiai, presidente di Ania, Sergio Corbello, presidente Assoprevidenza, Franco Lazzarini, presidente esecutivo di Italbrokers, Giovanni Metti, presidente dello Sna, Francesco Paparella, presidente di Aiba, e Pierluigi Stefanini, presidente di Unipol.



che le imprese. La soluzione dei problemi sta nel fare sistema, ma il 25% delle Pmi, secondo un'indagine Capitalia, non ha un'assicurazione responsabilità civile, che è un rischio base. L'innovazione ci deve essere, certo, ma bisogna guardare alla realtà. Non illudiamoci: la soluzione non sta nel prevedere rischi da interruzioni di esercizio per la microazienda che sta a Spinea o a Cinisello Balsamo, ma nel curare questo indice di vulnerabilità, nell'attivare un intervento complessivo che parte da un ridisegno del ruolo pubblico e del privato, e che passa da una responsabilizzazione del privato. E il fatto che manchi in Italia una società di riassicurazione non è un problema: noi abbiamo una capacità sottoscrizione abbondante e il mercato assicurativo non è domestico, è internazionale. In molti Paesi, nei settori della previdenza, della sanità, delle calamità



SETTORE INGESSATO

«Se il rapporto Pil-danni è dell'1% da oltre un decennio di chi è la colpa?», si chiede Roberto Bosco (sopra), risk manager di Mediaset e consigliere di Anra. «Forse i competitor assicurativi sono rimasti pochi, le imprese assicurative non sono così dinamiche, non sanno affrontare né valutare i nuovi rischi».

tà naturali e dell'assistenza, le compagnie private giocano un ruolo importante, e lo Stato ha lasciato spazio al privato. E io voglio che lo stesso accada da noi».

PUBBLICA AMMINISTRAZIONE Lazzarini, invece, ha messo in rilievo due punti critici, il primo riguarda un campo specifico del mercato assicurativo, l'altro la figura dei broker. «L'assistenza delle compagnie alle imprese è di buon livello, ma una lacuna storica del nostro mercato è quella del credito e cauzioni. Nella legge anticrisi il governo dà la possibilità alle compagnie private e alla Sace di assistere con polizze *ad hoc* le imprese che hanno crediti nei confronti della pubblica amministrazione per ottenere o accelerare il finanziamento da parte delle banche. Spero che questa legge aiuti lo

APPIATTIMENTO
«La causa principale della sottoassicurazione è l'appiattimento delle soluzioni che il mercato italiano propone e che non rispecchiano le esigenze della clientela», afferma Fabrizio Callarà, presidente di Aec Broker.



sviluppo delle coperture del credito e che la lacuna venga colmata», ha detto il presidente di Italbrokers. «Per quanto riguarda il ruolo dei broker, non ci consideriamo una componente del sistema distributivo delle polizze. Siamo società di professionisti che assistono i clienti nei rapporti con il mercato assicurativo, abbiamo il ruolo di consulenti, facciamo servizi di risk management a 360 gradi per aziende private e pubbliche. C'è stata una grande diatriba

tra agenti e compagnia sul fatto che i broker potessero partecipare agli appalti di

RIASSICURAZIONE

«Per avere un ruolo a livello internazionale occorre avere una riassicurazione», dice Claudio Cacciamani, professore di Economia degli intermediari finanziari all'Università di Parma. «Altrimenti si dipende dallo Stato, che le risorse un po' le ha e un po' no».

enti pubblici o aziende pubbliche. Varie sentenze ci hanno dato ragione in questo campo. Noi non forniamo servizi di pulizia, mezzi di trasporto, apparecchi medici. La nostra è una professione intellettuale, «vendiamo» sicurezza, che è un bene immateriale. Quindi il broker può avere l'incarico di fornire servizi assicurativi alla pubblica amministrazione con una trattativa privata, non deve necessariamente fare la gara per aggiudicarsi l'appalto. Sulla liceità di questa posizione vi sono numerose sentenze dei tribunali amministrativi, e tra le ultime quella del Tar Abruzzo (sezione di Pescara) che riconosce la professionalità qualificata del broker a contenuto intellettuale e chiarisce che «l'entità della provvigione riconosciuta dalla compagnia di assicurazione al broker viene compensata dal mancato versamento pro quota della provvigione all'agente assicurativo, senza che vi sia un riversamento sui premi».

La legittimità del ricorso alla trattativa privata da parte della pubblica amministrazione (sulla

base del rapporto fiduciario *intuitu personae*) per valersi dei broker, esclude le impugnative di bandi di gara o di esiti di gare assicurative che vedono la presenza o l'intervento del broker incaricato a trattativa privata. Le sentenze dei tribunali non bastano, occorre che il ruolo del broker sia pienamente riconosciuto sul piano legislativo, ed è necessario che l'Aiba si batta per portare avanti una riforma *bipartisan* della normativa, in modo che la nostra funzione sia chiarita una volta per tutte».

POLIZZE POLIENNALI Metti ha invece notato che «le commissioni o le provvigioni di broker e agenti non hanno nessun impatto sullo sviluppo del mercato assicurativo. Gli agenti hanno l'85% dei rami danni e sono capaci con professionalità e competenza di seguire i clienti. Dobbiamo essere messi nelle condizioni di svolgere al meglio il nostro lavoro, ma codici e regolamenti talvolta ci procurano qualche difficoltà. Resta il fatto che il nostro mercato è poco sviluppato. E le lenzuolate di Bersani e le leggi di liberalizzazione sono gli strumenti per uscire da questa situazione. Non capisco come le compagnie desiderino tornare indietro, introducendo di nuovo il mandato esclusivo e le polizze decennali. Non mi si venga a dire che a fronte di uno sconto si hanno migliori polizze, la portabilità del contratto assicurativo è uno dei maggiori stimoli per il mercato. Noi vogliamo fare polizze e le maggiori difficoltà derivano dal fatto che talvolta ci autoconvinciamo che certi contratti, poco belli, e per nulla trasparenti, vanno bene. Chiediamo quindi alle imprese di fare polizze nuove, migliori, con meno franchigie e meno trabocchetti, più trasparenti, che tutti siano in grado di capire».

Anche Paparella è drasticamente contrario ai tentativi di cambiare i provvedimenti Bersani: «Mi spiace dirlo, ma mi aspettavo dalle compagnie un atteggiamento diverso: la reintroduzione delle po-



CREDITO E CAUZIONI

«L'assistenza delle compagnie alle imprese è di buon livello, ma una lacuna storica del nostro mercato è quella del credito e cauzioni», sostiene Franco Lazzarini, presidente esecutivo di Italbrokers.

lizzate pluriennali è un vero abominio, solo nella libertà di poter uscire da un contratto c'è la possibilità di sviluppo».

CRITICITÀ Il presidente di Aiba ha proseguito affermando di essere pessimista sulla possibilità di fare sistema. «In realtà mi sembra che ognuno faccia sistema a sé. Basta guardare che cosa è successo sulle polizze catastrofali. Da cinque legislature vengono presentati disegni di legge per affrontare l'argomento, ma nessuno è stato approvato. Per l'Abruzzo si è parlato di obbligatorietà delle coperture antisismiche, ma subito il governo ha messo tutto a tacere, perché non vuole imporre nuove tasse. Dalla classe politica ci si può aspettare ben poco, anche la riduzione dell'aliquota assurda del 22% sulle polizze catastrofali, sembra una impresa impossibile. Eppure il 65% dei comuni italiani è esposto al rischio sismico e il 50% a quello di alluvioni. Non credo che lo Stato avrà sempre le risorse per ricostruire le zone terremotate. Un'altra mina vagante è la sanità, ma nessuno sembra pensarci. Che fare allora? Dobbiamo muoverci noi, avanzare noi soluzioni e proposte. Se si aspetta che siano gli altri a cambiare prima di noi, non si cambierà mai nulla».

Dopo aver notato che l'attenzione va po-



VINCOLO
«La reintroduzione delle polizze pluriennali è un vero abominio», accusa Francesco Paparella, presidente dell'Aiba, «solo nella libertà di poter uscire da un contratto c'è la possibilità di sviluppo».

RITORNO AL PASSATO

«Non capisco come le compagnie desiderino tornare indietro, introducendo di nuovo il mandato esclusivo e le polizze decennali», afferma Giovanni Metti, presidente dello Sna.

sta su due elementi della crisi «da un lato il bisogno di ricostruire livelli adeguati di solvibilità delle istituzioni finanziarie, dall'altro la gestione ottimale del rischio degli affidamenti, due crinali delicati che richiedono consapevolezza, impegno comune e quella reciprocità che è essenziale».

Stefanini ha sottolineato un altro elemento critico del nostro sistema produttivo. «Si è parlato di sottoassicurazione, ma c'è anche la sottocapitalizzazione storica delle imprese italiane. Due fattori

distinti, che fanno parte però dello stesso problema. Dobbiamo quindi accrescere le capacità di analisi, di previsione e di prevenzione del rischio. Non in una logica di breve periodo, che non ci aiuta a capire e valutare le criticità. Dobbiamo ragionare nel medio-lungo periodo, attraverso una forte attenzione che sia capace di finalizzare le tecnologie, le capacità gestionali, culturali e tecniche, in una visione sistemica: bancaria e assicurativa insieme perché questo rende più efficiente e dinamica la gestione del capitale e dei suoi costi. Ma molti considerano la polizza come una tassa, un costo: l'operazione culturale per cambiare questa opinione non è semplice. Ma va fatta. Non nell'interesse delle assicurazioni, ma per uno sviluppo più equilibrato e sostenibile del Paese». □

ROLAND – Rappresentanza Generale per l'Italia dell'omonima Compagnia Internazionale con sede in Germania - ricerca:

account broker

per le aree Piemonte, Liguria, Lombardia, Toscana, Emilia Romagna, Marche.

Sede di lavoro: Milano oppure home office.

La ns. società è un primario operatore nell'assicurazione di tutela legale. Il team italiano è snello e molto dinamico, ma grazie anche alle ns. soluzioni mirate per aziende siamo in continua crescita.

Per realizzare i ns. progetti ambiziosi, cerchiamo persone motivate e autonome di età inferiore a 40 anni, preferibilmente laureate in giurisprudenza o economia, che abbiano voglia di mettercela tutta per curare il territorio assegnato e conquistare la fiducia degli intermediari assicurativi. Il ns. approccio è consulenziale e richiede pertanto eccellenti capacità relazionali e dinamismo. Una precedente esperienza lavorativa nel settore assicurativo sarà molto gradita.

Offriamo auto e altri strumenti di lavoro aziendali e una retribuzione di sicuro interesse che premia il risultato.

Invitiamo gli interessati di entrambi i sessi a spedire un dettagliato curriculum vitae, corredato di autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. n. 196/2003, all'indirizzo:



ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG

Rappresentanza Generale per l'Italia
Piazza Eleonora Duse, 2 sc. C
20122 Milano

o alternativamente a: info@roland-italia.it

specificando nell'oggetto: **ricerca account broker + l'area di interesse.**