



Dott.

Michele CozzoliConsulente
Arthur Andersen MBA S.r.l.

La Razionalizzazione della Spesa delle Pubbliche Amministrazioni

Signore e Signori buonasera, cercherò con il mio intervento di chiarire, in grandi linee, in cosa consiste il progetto assicurativo CONSIP; progetto assicurativo rivolto, in questa prima fase, principalmente a Comuni e Province.

Debbo fare subito una precisazione sui motivi che hanno portato a considerare come primo progetto quello relativo alla convenzione assicurativa RC Generale.

Perchè RC Generale? E non Incendio, Furto o RC Auto od altro.

In realtà, quando - come gruppo di lavoro - abbiamo affrontato il problema del comparto assicurativo, pensavamo di approntare una gara pilota che riguardasse un settore meno complesso per le PP.AA., ad esempio l'RC Auto.

Alcuni rappresentanti dell'ANCI (Associazione Nazionale Comuni Italiani) hanno invece suggerito di affrontare il comparto assicurativo che, in questo momento, da' maggiori preoccupazioni alla P.A., vale a dire quello della Responsabilità Civile Generale che, come sappiamo, costituisce fonte di non poche preoccupazioni anche per le compagnie di assicurazione.

Prima di affrontare nello specifico le problematiche inerenti la RC Generale, vogliamo illustrare i punti di forza che possono supportare la realizzazione di una gara di appalto effettuata da CONSIP per conto delle PP.AA. riguardante il settore assicurativo.

Il *vantaggio principale* che secondo noi governa il progetto è l'uniformità del capitolato tecnico.

Stamattina ho sentito parlare il Dott. Lamperetti di capitolati "bizzarri" proposti in gara da alcuni Enti.

Ebbene, ciò potrà essere evitato se si riuscirà a predisporre dei capitolati "standard" per tutte

le categorie di rischio messe a gara dalla P.A., che definisce le migliori procedure, previa condivisione delle compagnie di assicurazione.

Altro vantaggio che si avrebbe nella realizzazione di un unico bando di gara da parte di CONSIP, o comunque di un numero assai ridotto (ad esempio uno per ciascun settore di rischio), è quello della consistente riduzione dei bandi di gara abitualmente indetti dalle PP.AA. che, come ben sanno le compagnie di assicurazione, ammontano a circa 2500 ogni anno.

Anche se le compagnie interessate non rispondono a tutti i bandi emessi, sono costrette ad esaminarne un numero considerevole di essi.

Altra caratteristica è quella di instaurare un rapporto diretto con le PP.AA., in quanto il ruolo di CONSIP è proprio quello di definire le specifiche che siano accettabili dal mercato e scegliere il fornitore a valle di una gara svolta con le regole dell'evidenza pubblica, a cui le PP.AA. interessate al servizio richiedono direttamente la prestazione prevista nell'appalto (il bando o i bandi di gara sono studiati, predisposti e indetti da CONSIP e gli Enti aderiscono alle convenzioni sottoscritte dai diversi fornitori che si sono aggiudicati gli appalti).

Altro fattore importante di questo progetto è la predisposizione di standard di informazioni, specie nelle causali del danno, in modo da monitorare correttamente gli andamenti tecnici con la possibilità di costituzione di una banca dati i cui contenuti potranno essere disponibili a richiesta dei fornitori.

La predisposizione di report studiati insieme ai fornitori eliminerà la carenza di informazioni circa gli andamenti tecnici delle PP.AA..

Questi sono i principali punti di forza.

Ora vediamo i punti di attenzione relativi ad una eventuale gara di R.C. Generale.

Il primo punto è proprio quello che riguarda la mancanza di informazioni sugli andamenti tecnici.

Noi sappiamo che oggi le compagnie cercano in qualche modo di verificare gli andamenti pregressi e sulla base di questi fanno le loro valutazioni per la quotazione dei rischi.

Tali dati aggregati non sono attualmente disponibili e, quindi, occorre trovare delle soluzioni alternative che consentano di valutare i rischi nel modo più corretto possibile.

Altro punto di attenzione è rappresentato dal fatto che le convenzioni CONSIP, come precisava la Dott.ssa Capparelli, sono necessariamente per adesione; ci sono enti obbligati ed enti non obbligati.

Ciò non consente di quantificare a priori il numero e le potenzialità degli aderenti.

Un altro punto di attenzione, legato alla impossibilità di quantificare a priori il numero e la dimensione degli enti aderenti, è la probabilità che si verifichi una situazione di antiselezione del rischio ovvero che possano aderire alla Convenzione in modo prevalente le PP.AA. che, per le compagnie di assicurazione, non sono considerate tra i migliori clienti in virtù di andamenti tecnici non particolarmente buoni.

Ciò detto, vediamo come si è pensato di rispondere, almeno in parte, ai punti di cui sopra.

Le ipotesi di lavoro sinora individuate per ovviare alla mancanza di informazioni sugli andamenti tecnici pregressi prevedono:

- a) la suddivisione degli enti in cluster dimensionali per popolazione, seguendo l'impostazione prevista dall'attuale tariffa ANIA;
- b) la suddivisione degli enti in lotti geografici al fine di sfruttare il principio di mutualità tra gli enti stessi (e questo risponde alla necessità rappresentata dal Dott. Calzavara nel suo intervento) ed anche al fine di creare una appetibilità dimensionale creando cioè lotti di una certa importanza economica;
- c) l'introduzione di range di quotazione basati su massimali e franchigie;
- d) l'introduzione di sovrappremi ad hoc per determinate attività (ad esempio gestione delle strade e gestione degli acquedotti da sempre note dolenti per le compagnie di

assicurazione che sono costrette a gestire numerosi sinistri con conseguenti notevoli esborsi).

La suddivisione in cluster dimensionali per popolazione prevede un primo raggruppamento di comuni sino a 5.000 abitanti, un secondo da 5.001 a 30.000, un terzo da 30.001 a 100.000, un quarto da 100.000 a 300.000 abitanti, un quinto cluster oltre 300.000 abitanti oltre, ovviamente, ad un cluster per Province (complessivamente 5 o 6 cluster per lotto).

Qual è l'utilità di questi raggruppamenti? Intanto consentono di individuare esattamente gli enti che il fornitore deve valutare: ad esempio, nell'ipotesi di un lotto riguardante Piemonte, Valle d'Aosta e Trentino, i comuni oltre 100.000 abitanti sono soltanto 4 e quindi facilmente identificabili.

CONSIP è disponibile a recepire, come ha già detto dalla Dott.ssa Capparelli, qualsiasi indicazione per modificare, ampliare o diminuire i lotti così ipotizzati e ciò con l'obiettivo di aiutare i fornitori nelle valutazioni e quotazione dei rischi.

Per ovviare, comunque, al possibile errore di valutazione iniziale, dovuto alla mancanza degli andamenti tecnici, abbiamo pensato ad una sorta di clausola bonus-malus per cercare di contenere quanto più possibile gli eventuali andamenti negativi di quegli enti che, i primi anni, possono far registrare un rapporto sinistri a premi non positivo.

Le percentuali di adeguamento del tasso, inserite nella clausola, hanno lo scopo di riequilibrare gli andamenti tecnici in relazione al premio inizialmente definito.

La convenzione assicurativa dovrebbe avere la durata di un anno rinnovabile per un altro anno (quindi al massimo una durata di 24 mesi) e i singoli contratti di adesione dovrebbero avere la durata massima di tre anni, non rinnovabili.

Il secondo punto di attenzione: le convenzioni CONSIP sono necessariamente per adesione.

Questo fa subito pensare "ma quanti enti aderiranno alla convenzione"? L'esperienza passata, come diceva la Dott.ssa Capparelli, ci dice che anche per gli enti non obbligati le adesioni superano il 60% (naturalmente per altri beni e servizi) e ciò dimostra come sia grande l'interesse e l'attenzione anche degli

enti non obbligati alle convenzioni stipulate da CONSIP.

Per quanto concerne invece il possibile fenomeno dell'antiselezione il gruppo di lavoro è consapevole che ciò può avvenire, ovvero che vadano ad aderire alla convenzione soltanto quegli enti che abbiano un notevole interesse economico.

In questo caso, la clausola bonus-malus consentirà di riequilibrare il rapporto assicurativo, in modo da ricondurlo ad equità con valenza retroattiva già dal primo anno di vigenza contrattuale.

Anche gli enti con buon andamento possono essere incoraggiati all'adesione in quanto, sempre con valenza retroattiva, possono avere una diminuzione del premio in base al risultato degli andamenti tecnici a partire dal primo anno di copertura.

Siamo convinti che, con gli opportuni suggerimenti che verranno dal mercato assicurativo, il progetto possa presentare aspetti di convenienza economica e di processo sia per le compagnie di assicurazione sia per gli enti assicurati, anche in considerazione degli aspetti di novità contenuti nel progetto.