

Il soddisfacimento delle esigenze di risparmio e protezione dai rischi in un contesto di crisi economica

Dott. Fabio Cerchiai

Presidente UnipolSai, Bologna

Vorrei iniziare citando un vecchio adagio popolare che dice: "Pochi, maledetti e subito". In genere la frase sintetizza il desiderio di tutti noi di avere un po' di risorse finanziarie. Nel nostro caso identifica, in modo non pessimistico o drammatico, il quadro economico in cui viviamo e le esigenze dalla maggior parte di noi.

Un recente resoconto del CENSIS mette molto bene in evidenza gli aspetti di cui bisogna tener conto quando si vuole esaminare, in un'ottica temporale di medio-lungo termine, il contesto attuale che ci circonda e nel quale dobbiamo operare.

Oggi c'è una forte ansia per il futuro che è diffusa a tutti i livelli e quei pochi soggetti che non la dimostrano destano in me una preoccupazione ancor maggiore, perché vuol dire che si sono rassegnati. L'ansia in realtà di per sé non è uno stato negativo: corrisponde potenzialmente ad un terreno fertile. Quando c'è ansia per il futuro vuol dire che c'è preoccupazione, vuol dire che è stato identificato un problema e che si vuole e si deve cercare di risolverlo. Dalla ricerca del CENSIS è risultato che un italiano su tre oggi teme la povertà. Alcuni parametri misurano chiaramente questo stato d'ansia. I contanti e i depositi bancari in sette anni (compresi quindi gli anni della crisi) sono aumentati del 9,2%, 324 miliardi di euro in più di quelli che avevamo nel 2006. Perdura la propensione al risparmio, ma si teme di investirlo per periodi medi-lunghi o in strumenti che non danno massima tranquillità. C'è quindi la tendenza a tenere i risparmi "a vista" proprio perché l'ansia ti porta ad avere questo tipo di atteggiamento. Abbiamo contanti e depositi bancari che valgono tutt'oggi 1.209 miliardi di euro; non siamo, quindi, un Paese povero. La liquidità costituisce il 30% dell'attività finanziaria delle famiglie, ma il dato che mi ha colpito di più è che nel 2007 la percentuale era solo del 25%, quindi la liquidità dopo sette anni di crisi è aumentata. Questo testimonia, in termini di numeri, la diffusa percezione del rischio di impoverimento progressivo. L'ansia porta a risparmiare, ma sempre tenendo a stretta portata di mano risorse finanziarie per l'incertezza ed il timore del domani.

Da questo è nata una profonda revisione dello stile di vita delle famiglie medie su cui ci dovremo confrontare a lungo. Infatti lo stile di vita cambia molto lentamente, ma una volta modificato ci mette molto tempo a tornare quello che era. Se



si vengono a determinare dei cambiamenti significativi nella propensione al consumo, è difficile poi riprendere abitudini del passato anche quando si tornasse ad una crescita economica, perché lo stile di vita è la stratificazione di una serie di esperienze.

Un altro dato che emerge da questa indagine è che soltanto il 30% degli italiani si sente le spalle coperte per il futuro. Una percentuale molto contenuta che colpisce, in particolare, se la confrontiamo con altri dati europei come gli spagnoli (58%), gli inglesi (61%), i tedeschi (73%) e i francesi (73%). Tutti paesi che stanno vivendo una crisi economica profonda come la nostra, ma che avvertono maggiore positività in termini prospettici. Dobbiamo affrontare con ben altro stato d'animo il futuro, individuare le azioni da compiere per ribaltare questa negativa situazione in un orizzonte temporale di 15/20 anni. Certo partiamo da una situazione che giustifica il pessimismo. Negli ultimi sei anni la disoccupazione in Italia è raddoppiata, il PIL è diminuito dell'11% e la produzione industriale del 25% e tutto questo non è imputabile prioritariamente a specifiche ed individuate responsabilità politiche, perché in questi sei anni si sono succeduti quattro differenti Presidenti del Consiglio. La politica non è il problema, né può essere la soluzione. Occorre un vero e proprio piano industriale che coinvolga l'intero assetto Paese con un intervento radicale, sia sul piano della spesa, che degli investimenti: le previsioni ottimistiche non servono e non sono fatte per quest'epoca soprattutto se a breve termine, anzi possono essere fuorvianti ed elusive. Si deve ragionare su un orizzonte temporale medio-lungo affrontando alla radice i molti problemi che si pongono senza cadere nella tentazione di mettere delle pezze. Questo modo di agire sarebbe pura leggerezza e superficialità. Bisogna avere una visione d'insieme che, a mio avviso, poggia molto anche sul ruolo che nel sistema economico di un Paese moderno possono avere banche e assicurazioni, come industria di riferimento e perno su cui costruire una ripresa durevole e sostenibile. L'aspetto positivo è che l'Italia è ricca di risorse intellettuali, individuali e finanziarie, testimoniata anche dai dati sopra indicati, sulla quale è possibile costruire l'indispensabile ripresa della crescita economica. Banche e assicurazioni hanno un doveroso ruolo al servizio

dell'economia reale, ma hanno ancor prima un doveroso ruolo verso i depositanti e gli assicurati che hanno affidato e continuano ad affidare loro i propri risparmi.

Banche ed Assicurazioni hanno il dovere di corrispondere nei loro impieghi con prudenza, trasparenza ed assoluta coerenza alle esigenze espresse dai propri clienti, che per lo più vogliono sicurezza negli investimenti del loro risparmio. Il rispetto delle regole è un dovere imprescindibile, ma non è di per sé esaustivo né sufficiente. Gli utenti (risparmiatori ed assicurati che siano) sono sempre più esigenti e consapevoli e l'etica dei comportamenti di banche ed assicurazioni è sempre più indispensabile.

La risposta giusta non può essere, quindi, affidata solo alla concorrenza o alle regole. Prezzo, prodotto e qualità del servizio sono elementi che nel loro insieme devono costituire un'offerta trasparente e competitiva. In particolare nella raccolta assicurativa che continua a crescere a due cifre in conseguenza di una vivace domanda della collettività di collocare il risparmio in modo sicuro. Quindi, se il punto di partenza e di arrivo devono essere le esigenze dei risparmiatori e le loro aspettative, ci deve essere un'assoluta coerenza tra la tipologia della raccolta e quella dell'impiego. Personalmente non sono d'accordo sul fatto che si cerchi di indurre l'investimento delle riserve assicurative in prodotti finanziari diversi da quelli per cui si è fatto la raccolta e in cui i risparmiatori si attendono siano investiti.

Per questo, pur credendo nei canali distributivi innovativi, penso che una materia delicata come quella del risparmio debba essere intermediata da agenti professionisti, cioè individui che sappiano far emergere le vere esigenze del risparmiatore. Questo non significa certamente mancanza di apertura a prodotti innovativi anche caratterizzati da rischio elevato, ma deve essere assolutamente trasparente, al momento della vendita, che le riserve relative a questa raccolta saranno investite, almeno in una misura significativa, con questo rischio risultato elevato. Le reti professionali devono sapersi evolvere in modo da dare sempre di più una risposta adeguata ai bisogni complessi, accentuati dalla situazione difficile in cui ci troviamo, dei soggetti; bisogni non risolvibili soltanto in termini di prodotto. Il prodotto è l'ultima fase del risultato di confronto che dovrebbe esserci per far emergere l'esigenza e trovare il miglior modo per soddisfarla. E quanto più occorre arrivare a prodotti "tailor-made", tanto più si richiede un'intermediazione davvero professionale.

Da ultimo vorrei parlare di una caratteristica dell'assicurazione, che è quella della protezione, che non si sottrae al ragionamento che ho fatto sino ad ora, anzi lo rilancia. La protezione dei rischi attraverso l'assicurazione può essere vista come un "integratore" del capitale disponibile per ciascun soggetto economico (famiglia o impresa).

L'assicurazione infatti è una operazione con la quale una fami-

glia o un'impresa trasferisce parte dei propri rischi a un soggetto economico forte pagando un prezzo. Ne consegue che per gestire la propria attività, sia essa di vita quotidiana o di impresa, c'è bisogno di minor capitale posseduto, pur conservando integra la propria solidità di fronte al potenziale verificarsi del rischio. Allora disporre di adeguate protezioni assicurative non può che accrescere anche il merito creditizio di fronte al sistema bancario. Non è un caso che nella realtà le imprese più assicurate hanno maggiore possibilità di trovare credito e lo trovano a condizioni migliori.

Banche e assicurazioni hanno due ruoli distinti nell'economia ed è un bene che ognuno faccia al meglio il proprio mestiere nel rispetto delle proprie funzioni caratteristiche. L'importante è far bene, operare in trasparenza e rispettando ogni regola. Ruoli distinti, ma con un percorso comune che certamente vale a favorire lo sviluppo economico del nostro Paese.