

Dott. Carlo Marietti Andreani

Le domande non sono mai un problema: lo sono spesso le risposte. Perché ci sono tantissimi “saggi” che contribuiscono all’analisi degli argomenti su cui ancora intervenire, ma anche per produrre qualche ipotesi di soluzione.

Cercheremo di scambiare delle riflessioni anche su quello che è il punto di vista del broker assicurativo e quali potrebbero essere le possibili vie d’uscita. Si parla di via d’uscita anche con la necessaria umiltà, perché la categoria dei brokers di assicurazioni in Italia numericamente e quantitativamente conta relativamente poco; è difficile per noi essere ascoltati e accedere ai tavoli istituzionali “strategici”. Sicuramente non c’è una ricetta unica e l’approccio “leonardesco” alla soluzione del problema credo sia difficile da interpretare.

Il broker di assicurazione, che ancora in Italia svolge la sua attività prevalentemente con un’ottica generalista - anche se ci sono stati numerosi colleghi che si sono dedicati nel tempo a brillanti e positive esperienze di specializzazioni e di lavoro di nicchia -, conserva ancora l’operatività in termini generalistici. Questo pone una serie di problemi operativi non indifferenti, ma dà anche una visione abbastanza allargata dei problemi che contraddistinguono la clientela con cui si confronta. C’è ancora una prevalenza di clientela rappresentata dalle aziende. Il broker si confronta con la clientela e anche con gli assicuratori; a volte lo fa anche in maniera confusa, perché il ruolo che svolge non è molto chiaro, tant’è che a volte abbiamo delle crisi d’identità che sono innescate da noi stessi o dal legislatore e a volte anche dalla dottrina e dagli scambi di impressioni tra di noi.

Certamente l’assicuratore è un investitore istituzionale di grandissimo peso, 527 miliardi di euro dell’attivo 2012 che foraggiano il mercato dei Titoli di Stato in maniera sistematica ed estremamente pesante. I Titoli di Stato fanno la parte da leone nel quadro degli investimenti degli assicuratori che riservano delle quote estremamente ridotte di investimento nelle aziende, e si presume che Solvency 2 ridurrà gli investimenti a rischio elevato per effetto delle regole in materia di assorbimento del capitale.

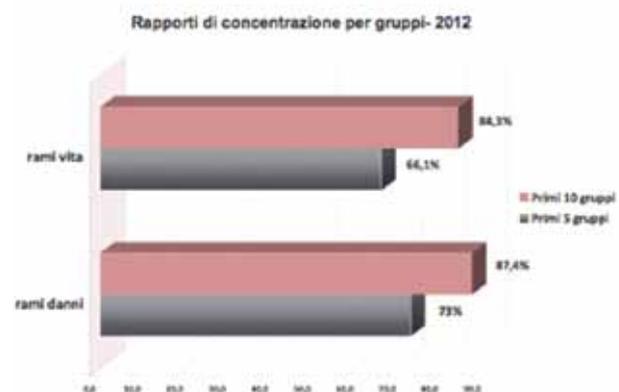
Tra l’altro stiamo assistendo ad un processo di progressiva concentrazione sul mercato italiano, di cui il broker si lamenta perché questo comporta una diminuzione di concorrenza, restringe, sulla carta, le sue possibilità operative. Il broker è attanagliato da una forma di pigrizia nel ragionare e organizzare una verifica dei mercati stranieri e comunitari. Siamo



Il ruolo dell’assicuratore:

- **Investitore istituzionale:** 527 miliardi di euro l’attivo 2012;
- **17% dell’attivo danni e 54% dell’attivo vita è investito in titoli di Stato;**
- **Gli investimenti in quote di imprese o azionari sono molto modesti:** 4,2% del patrimonio danni e 1,8% del patrimonio vita;
- **Gli effetti di Solvency2;** ulteriore riduzione sugli investimenti
- a rischio elevato, per effetto delle regole in materia di assorbimento del capitale.

Il ruolo dell’assicuratore: alcuni dati (IVASS)



spesso prigionieri di un'equazione per cui per noi il mercato straniero è il mercato londinese dove noi guardiamo soprattutto ai Lloyd's e questo non esaurisce le opportunità che un operatore italiano può prendere in considerazione.

Le multinazionali del brokeraggio non sono trainanti da questo punto di vista, perché prediligono operare localmente con le strutture presenti nei diversi paesi, la pleora di piccoli brokers italiani non ha gli strumenti per accedere a una strada che li porti fuori dai confini; gli operatori medi che sono quelli che potenzialmente sono i più indiziati per ricercare soluzioni internazionali, per mille ragioni non riescono a concretizzare questa progettualità che pure a parole si riesce a cogliere.

Concentrazione significativa, caratteristiche apparentemente tranquillizzanti da parte del sistema delle compagnie italiane, margini di solvibilità ufficiali tranquillizzanti perché più o meno siamo intorno al doppio di quello che è il margine complessivo del comparto obbligatorio per legge.

Partendo da una necessità del broker di esportare, per lo meno, la presenza sui mercati diversi da quelli italiani, credo che l'export possa e debba essere una via importante per uscire da alcuni passaggi di questa crisi, ma credo che noi brokers siamo ancora legati a un mercato domestico e il sistema nel quale lavoriamo non ci aiuta. Per esempio, la questione del costo della RC auto è indubbiamente molto importante per quanto riguarda il livello economico e sociale, anche per il gravame sul bilancio economico delle famiglie, ma ho l'impressione che stia diventando un totem davanti al quale ci inchiniamo tutti e che impedisce di ragionare serenamente su altri fronti. Il Governo e l'IVASS sono concentrati sulle riflessioni che ci riguardano quasi esclusivamente su questo passaggio. Sugli altri argomenti abbiamo riscontrato un mantenimento di un'altissima tassazione sullo strumento assicurativo: infatti siamo tra i paesi più falcidiati da questo punto di vista con aliquote estremamente significative che generano un approccio sistematico in molte delle manovre finanziarie degli ultimi anni. Con un calcolo troppo elementare e semplicistico, se oggi ho sul tavolo dieci polizze che tasso al 22%, con un incremento di tassazione al 30% aumento di circa il 50% le mie entrate. Ho l'impressione che anche sulle polizze ci sia questo tipo di atteggiamento e la politica di riduzione sulla deducibilità dei premi pagati mi sembra assolutamente

Il ruolo dell'assicuratore: alcuni dati (IVASS)

Tab. 1.11 Margine di solvibilità vita e danni
(milioni di euro)

	2011			2012		
	Posseduto (a)	Minimo richiesto (b)	Rapporto di solvibilità (a/b)	Posseduto (c)	Minimo richiesto (d)	Rapporto di solvibilità (c/d)
Danni	18.465	6.786	2,72	18.603	6.748	2,76
Vita	26.825	15.400	1,74	31.765	15.990	1,99
Totale	45.290	22.186	2,04	50.368	22.738	2,22

Il ruolo dell'assicuratore:

Potenziale fornitore di servizi da esportare: secondo una recente analisi McKinsey (European Growth and Renewal: the path from crisis to recovery) le politiche governative dei paesi europei si focalizzano poco sul supporto alle aziende di servizi (tra cui il settore finanziario) per facilitarne l'export, ignorando alcuni fattori prospettici quali ad esempio lo sviluppo dei grandi centri urbani in espansione;

Future esigenze assicurative delle megalopoli: Nel 2025, 8 dei 10 grandi centri urbani del mondo di oggi saranno localizzati nei Paesi emergenti. Conseguenti necessità di gestione dei rischi in settori sostanzialmente sotto assicurati

Gli interventi del Governo:

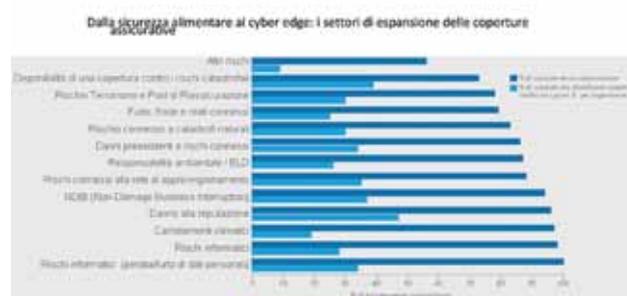
Mantenimento di alta tassazione

Introduzione della copertura obbligatoria di responsabilità civile dei professionisti

Riduzione della deducibilità sulle polizze vita

coerente con questo atteggiamento estremamente sbrigativo. Questo non aiuta nello sviluppo del settore e l'unico provvedimento significativo è l'introduzione della copertura obbligatoria sulla responsabilità civile dei professionisti che tutti abbiamo vissuto come un momento epocale (ma sappiamo benissimo che non c'è una sanzione nel caso in cui l'obbligo non venga rispettato). Ci sono poi alcuni aspetti curiosi: io ho cominciato a occuparmi del brokeraggio assicurativo nel 1978 e uno dei primi discorsi che i miei maestri mi hanno proposto è stato quello di essere fiducioso e ottimista perché il settore era talmente arretrato che nel giro di poco tempo sicuramente ci sarebbero stati degli sviluppi interessanti, che la percentuale di PIL dedicata alla spesa assicurativa era ai livelli del terzo mondo e che nel giro di un paio d'anni tutto sarebbe cambiato. Siamo nel 2013 e direi che le riflessioni sono pressoché identiche, forse c'è qualche punto percentuale di variazione, ma sostanzialmente il quadro è il medesimo. Io credo che sia d'obbligo qualche assunzione di responsabilità da parte della categoria dei brokers in primo luogo, del settore assicurativo e forse anche da parte della clientela, perché non è possibile che dopo 35 anni si sia esattamente allo stesso punto. Alcuni rischi, alcuni di recente consapevolezza altri già noti, come i danni indiretti o le catastrofi naturali, sono stati ampiamente discussi. Come si può notare dal grafico la barra blu scuro simboleggia la quantità di aziende che non hanno una copertura assicurativa su questi tipi di rischi. Incredibile, se si osserva la striscia azzurra, che ci sia un 25/30% di aziende che vorrebbe avere una copertura assicurativa per quel tipo di rischio e nessuno la fornisca. Allora o qualcuno bleffa, cioè le aziende ci raccontano qualcosa che in realtà non vivono, e quindi si riflette su una domanda che genera dei falsi risultati, oppure c'è un'offerta che non incrocia questa domanda. L'offerta è rappresentata dagli assicuratori, dagli agenti e dai brokers ed il 10% di aziende italiane è assicurato per i danni indiretti, il 40% lo considera interessantissimo e l'80% in Germania ha questo tipo di copertura. Vero che non si tratta proprio una delle più semplici coperture da gestire, perché chi lo ha fatto sa benissimo che è difficile sedersi intorno a un tavolo con documentazione roboante e dotata di grande dovizia di dati che, nella mia esperienza personale, è stata risolta con una soluzione definitiva concordata molto "alla mediterranea": non riusciamo a metterci d'accordo e quindi troviamo una soluzione intermedia che accontenti un po' tutti. Ma visto che l'impostazione delle polizze è piuttosto simile sui mercati interna-

Il ruolo dell'assicuratore:



Il ruolo dell'assicuratore: le coperture NDBI

- **Meno del 10% delle Aziende italiane** ha in corso una simile copertura.
- **Circa il 40%** delle aziende considera la copertura tra le prime tre garanzie in termini di importanza.
- **L'80% circa delle Aziende tedesche** ha in corso questa copertura.

zionali, non riesco a capire come funzioni così brillantemente in Germania: o i brokers, gli assicuratori e i clienti sono un po' più evoluti rispetto al nostro mercato che non riesce a gestire agilmente questo tipo di formula, oppure mi domando se non ci troviamo davanti a una sorta di pigrizia intellettuale da parte del mercato italiano.

Per quanto riguarda, invece, i dati sulle catastrofi naturali trovo veramente inquietante i dati sulle abitazioni. Non voglio entrare nello specifico sulla polemica in essere sulla obbligatorietà delle coperture, perché effettivamente ci sono mille sfaccettature da considerare, però la situazione attuale è veramente incredibile. Il dato della tabella accanto è influenzato dal fatto che nelle grandi città, per una molteplicità di fattori, certi tipi di coperture sono molto più diffusi, ma la realtà italiana denota una significativa diversità di distribuzione nel territorio di abitazioni in nuclei scarsamente significativi dal punto di vista abitativo, che sono completamente abbandonati a sé stesse. Anche a questo proposito, per uscire dai confini del ragionamento sulle imprese, credo esistano praterie potenziali che noi brokers non siamo riusciti a individuare (o forse non siamo riusciti a essere propulsivi), ma non sono stati in grado di individuarle neanche gli assicuratori. E qui non possiamo solo pretendere che ci sia una domanda espressa chiaramente dal mercato, queste sono opportunità che devono essere in qualche modo sollecitate, ma non con lo scopo di lucrare provvigioni. Piuttosto con quello di innescare una virtuosa diffusione dello strumento. Che ci sia una domanda che va disciplinata è testimoniato dal fatto che, restando sulle catastrofi naturali, vediamo che una delle regioni dove è più difficile il discorso sul terremoto è la Lombardia, anche se ultimamente si stanno rivedendo le valutazioni sul rischio sismico. Sono critico nei confronti delle compagnie di assicurazioni perché non siamo riusciti ad accordarci al fine di sederci intorno a un tavolo. Credo che il broker in Italia si sia occupato, in maniera troppo individuale, di trovare la strada per sedersi al tavolo con gli assicuratori o con le associazioni di categoria che possono rappresentare un mercato di potenziale interesse in Italia come le banche. Le banche hanno avuto in Italia un impatto speculativo sulla gestione dello strumento assicurativo, uno strumento per lucrare provvigioni e per tutelare alcuni aspetti specifici del proprio credito; a mio giudizio

Il ruolo dell'assicuratore: I rischi catastrofali

(dati ANIA)

Anno 2013	Imprese	Abitazioni
Esposizione (mld€)	Oltre 350	Oltre 60
Quota Fabbriato	50%	90%
Quota Contenuto	35%	10%
Quota danni indiretti	5%	-

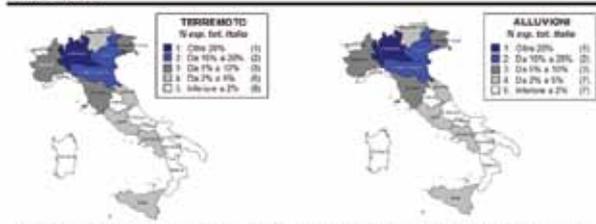
Il settore assicurativo è molto esposto ai rischi catastrofali per quanto riguarda le imprese, infatti al 2013 si stima in oltre 350 mld di euro l'esposizione (tenendo conto dei limiti contrattuali per terremoto, per alluvioni).

Per quanto riguarda le abitazioni assicurate contro i rischi catastrofali, al 2013 si stima una esposizione del settore assicurativo di oltre 60 miliardi.

Il ruolo dell'assicuratore:

(dati ANIA)

Imprese: distribuzione geografica delle esposizioni alle catastrofi naturali per l'anno 2013



Le regioni dove le compagnie di assicurazioni contano una importante esposizione alle catastrofi naturali (terremoto ed alluvioni) per quanto riguarda le imprese, sono la Lombardia, l'Emilia Romagna ed il Veneto.

Conclusioni

Scarso o assente supporto diretto agli investimenti del settore industriale italiano da parte delle compagnie;

Valorizzazione delle coperture assicurative per la valutazione del merito di credito bancario: il ruolo del broker come consulente per la valutazione delle coperture in essere;

Il mercato assicurativo italiano è fortemente concentrato sulla standardizzazione delle garanzie: **le difficoltà per le coperture corporate;**

Assenza di garanzie all risk e di interlocutori tecnici presso le compagnie italiane che possano interagire con il mondo del brokeraggio: **sempre più frequentemente i rischi aziendali italiani si assicurano all'estero**

hanno fatto poco per tutelare gli aspetti sostanziali del proprio credito. Non ho riscontrato un interesse per verificare, in caso di prestito alle aziende, la tutela degli assets: non basta formalizzare un vincolo su un fabbricato perché l'azienda è esposta a una serie di rischi che possono minarne la consistenza patrimoniale in maniera significativa e il sistema bancario, su questo, ha ancora della strada da fare. Soprattutto noi brokers dobbiamo essere più incisivi e mi domando se non sia il caso di approcciare istituzionalmente ABI per vedere se c'è una comune consapevolezza su questo passaggio e per verificare, nella pratica, chi poi sia in grado di elaborare uno studio tecnico. Non vedo un sistema bancario che, con le proprie forze, sia in grado di valutare le polizze di assicurazione che sicuramente presentano qualche passaggio di difficile interpretazione.

Forse ci si può riuscire, ma dobbiamo trovare degli interlocutori disponibili. Speriamo che questa sia l'occasione e la sede per poter verificare come unire le forze e trovare agganci con il resto del sistema, perché vorrei evitare, fra altri 35 anni, di essere ancora qui insieme a voi a discutere sul fatto che non ci siamo schiodati da una situazione di mercato ingessata e insopportabile.

Conclusioni

Necessità di innovare la gamma delle coperture per meglio assolvere alle esigenze delle aziende italiane in ottica di sviluppo e sostegno del business interno e internazionale;

I presupposti chiave per lo sviluppo assicurativo di coperture assicurative corporate:

- Revisione della fiscalità
- Sistemi efficienti di ADR
- Stabilizzazione e semplificazione