

Aprire un nuovo mercato o rimanere alla finestra



Gustavo Mantelli
Vicedirettore generale
della Milano Assicurazioni

Le argomentazioni esposte nel corso di questa giornata non possono che preoccupare un assicuratore professionale italiano.

Le compagnie del nostro mercato si sono sempre mosse con estrema attenzione mostrando nei vari ambiti notevoli dosi di capacità tecnica.

Rami che evidenziano preoccupanti segni di cedimento sono stati riportati a redditività; la qualità della sottoscrizione degli affari industriali è stata portata ai più alti livelli.

I risultati si sono visti, si sono consolidati e gli stessi riassicuratori hanno mostrato convinzione sulle capacità tecniche dell'assicuratore italiano, al punto da ricominciare a concedere quelle ampie facoltà sottoscrittive che erano state ritirate nei momenti di crisi.

Quanto sopra sembrerebbe dare alle Compagnie del mercato italiano la patente di buoni Assicuratori.

Quando si parla di Project Financing tutto questo non vale: le capacità professionali degli assicuratori non sono ritenute ancora sufficienti.

Il Project Financing, per vocazione creditizia, nasce raramente sul mercato italiano ma quasi sempre in mercati esteri ove i nostri clienti italiani devono rivolgersi per approvvigionarsi dei capitali necessari. In questi mercati l'assicuratore italiano è sempre sfavorito.

Tutt'al più, all'ultimo momento, e se proprio è indispensabile, gli si affida il fronting locale sulle cui condizioni non deve neppure cercare di darsi motivazioni.

L'origine delle nostre difficoltà viene quindi da lontano: l'approvvigionamento del credito da farsi all'estero, la scarsa informazione sui grandi progetti in P.F. ed il mercato assicurativo italiano che si presenta disunito e quindi vulnerabilissimo.

Il sistema P.F. quindi ci respinge. Dobbiamo affrettarci a fare un esame approfondito delle difficoltà, che abbiamo incontrato, analizzarle e trovare la soluzione che porti il mercato italiano al tavolo della trattativa di P.F. con pari dignità ed al momento giusto: in caso contrario probabilmente è forse più produttivo pensare sottoscrivere affari tradizionali.