

## La situazione del mercato RC auto in Italia

**DOTT. MARCO CARDINALETTI**  
**DIRETTORE GENERALE - CATTOLICA ASSICURAZIONI, VERONA**

Molte volte si è dibattuto sulle caratteristiche strutturali del mercato Rc auto in Italia, che ne fa uno dei più costosi in Europa; ultima e autorevolissima è stata l'occasione dell'Assemblea annuale dell'Ania nel corso della quale il Presidente Cerchiai ci ha intrattenuto sul tema sostenendo sostanzialmente ciò che oggi ha ripetuto nel suo discorso di apertura e io, in questa sede, tendo a riepilogare, sia pur in modo brevissimo, con queste due informazioni.



**Costo medio e frequenza: confronto europeo (2008)**

Nazione	Frequenza sinistri (%)	Costo medio sinistri (€)
AUSTRIA	9,0	2.247 €
FINLANDIA	2,8	4.445 €
FRANCIA	4,4	3.515 €
GERMANIA	6,6	3.264 €
GRECIA	8,2	n.d.
<b>ITALIA</b>	<b>8,6</b>	<b>3.972 €</b>
NORVEGIA	5,8	2.889 €
OLANDA*	4,5	3.909 €
POLONIA	5,1	1.600 €
PORTOGALLO	7,3	1.826 €
SVEZIA	7,7	5.033 €
SVIZZERA*	6,0	5.236 €

\*I valori di frequenza e costo medio sinistri sono riferiti all'anno 2007.  
Fonte: Ania, L'assicurazione italiana 2009/2010

Noi siamo un Paese caratterizzato da una frequenza sinistri alta e da un costo medio dei sinistri altrettanto alto; la conseguenza è che il premio puro italiano è il più caro d'Europa. Non vorrei, in questa sede, entrare nel merito di quelli che dovrebbero essere i provvedimenti volti a rimuovere certi condizionamenti strutturali e comunque

questi non sono temi che rientrano nel campo di attività del singolo operatore, seppure di una certa dimensione.

Vorrei, invece, concentrarmi su come i diversi soggetti assicurativi reagiscono in modo diverso alle varie fasi del mercato. Come è noto l'andamento del mercato assicurativo è ciclico; ogni tanto come assicuratori tendiamo a dimenticarci, ma i numeri ci riportano alla realtà. L'andamento storico del combined ratio nel settore italiano degli ultimi ventisei anni confrontato con quello che noi chiamiamo il combined ratio teorico, cioè che consentirebbe una adeguata remunerazione del capitale, ci mette in grado di verificare come negli ultimi vent'anni ci sono stati tre picchi di negatività, il penultimo dei quali a metà degli Anni '90, e poi c'è quello che il mercato sta vivendo ora. Ricordiamo a cosa era dovuta la crisi di metà degli Anni '90: nel giro di 5 anni dal 1992 al 1997 i tassi dei Titoli di Stato diminuirono di quasi 8 punti, l'effetto dell'allineamento dell'Italia ai parametri europei e nel contempo l'introduzione di quello che allora si chiamava danno biologico da parte dei tribunali fece lievitare sensibilmente il costo dei sinistri. Il primo fattore impone un combined ratio più basso, mentre il secondo rende più difficile il raggiungimento di questo obiettivo. Sia pur per ragioni molto diverse si tratta di fenomeni simili a quelli ai quali stiamo assistendo ora.

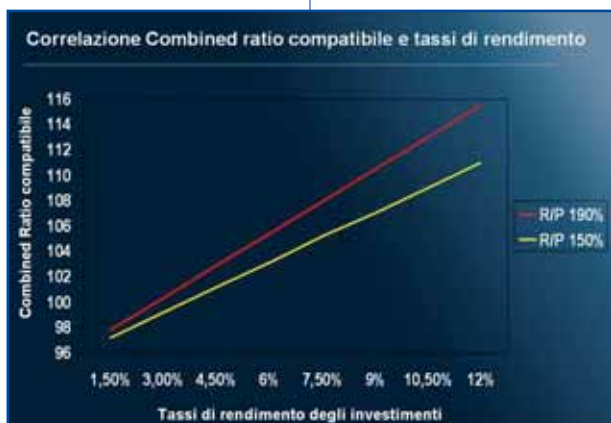


Problematiche sul costo dei sinistri, orientamento al Tribunale di Milano e, per motivi sia pur totalmente diversi, contrazioni dei tassi di interesse e dei tassi di rendimento degli investimenti.

Questi dati si fermano al 2009, ma a tutti sono noti gli andamenti delle semestrali ed è legittimo ritenere che anche l'esercizio 2010 non rappresenterà un punto di inversione del trend, perché siamo ancora nella fase bassa del ciclo assicurativo.

Nell'immagine di fianco confrontiamo il combined ratio effettivo del settore danni con una misurazione, seppur grossolana, di quello che avrebbe potuto essere il combined ratio teorico economicamente sostenibile. Per combined ratio economicamente sostenibile intendiamo quello che rende compatibile i seguenti fattori: un tasso di rendimento di investimenti pari a quelli dei Titoli di Stato con una durata di 3 anni, la remunerazione di un capitale pari a 1,5 volte il minimo richiesto da Solvency I, a un tasso di remunerazione pari a 8 punti oltre al tasso di rendimento dei Titoli di Stato. Inoltre assumiamo in questi calcoli un rapporto riserva tecnica a premi (questa è una ipotetica società danni) nella misura di 1,9 volte. Possiamo quindi dire che in presenza di questi parametri la derivata prima del combined ratio compatibile rispetto al tasso di rendimento degli investimenti è una costante del valore di circa 1,7; anche se utilizzassimo un rapporto riserva a premi più basso, ad esempio 1,5, detto valore scenderebbe a 1,3. In conclusione per mantenere inalterata la redditività di una compagnia danni ad ogni punto di riduzione del tasso di investimento dei rendimenti il combined ratio dovrebbe migliorare di 1,7 punti, un po' meno nel caso di compagnie concentrate in rami cosiddetti a short tail.

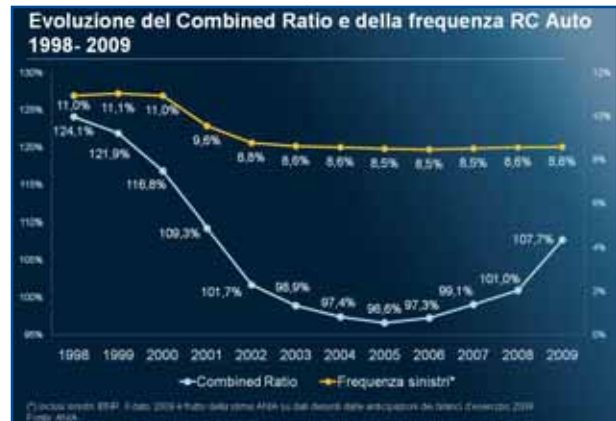
Nello specifico stiamo ancora ripercorrendo la penultima fase negativa del ciclo e alla fine degli Anni '90 l'uscita dal ciclo negativo fu guidata dall'andamento tecnico Rc auto del quale esaminiamo il combined ratio, la cui diminuzione fu causata prima da una apprezzabile diminuzione della presenza sinistri intervenuta tra il 1998 e il 2001 e poi dall'effetto prezzo. È interessante notare che il progressivo deterioramento dell'andamento tecnico che stiamo vivendo ora è stato conseguito dal mercato in presenza di una sostanziale stabilità della frequenza sinistri, ovvero è addebitabile a questi due fattori: premio medio praticato al ribasso e costo medio del sinistro. È altresì utile notare che questa stabilità della frequenza è avvenuta a un livello superiore alla media europea, un trend di frequenza che sembra essere asintotico a un livello così alto prima che essere un problema economico per le compagnie di assicurazione e



indubbiamente un problema sociale, perché dietro quel numero asettico all'apparenza che è l'8,6% si celano sia storture del mercato sia le sofferenze economiche e fisiche dei danneggiati. Si tratta quindi di temi che, prima come cittadini che come assicuratori, vorremmo vedere risolti.

In questa fase negativa del ciclo le compagnie stanno reagendo in modo incisivo per recuperare margini di redditività. Questo recupero reddituale è ancora più urgente di quello della fine degli Anni '90, il ciclo negativo precedente, perché all'esigenza di un normale recupero di redditività si aggiungono, con l'introduzione di Solvency II dal 2013, le esigenze di maggiori requisiti di capitale. Non voglio entrare nella specificità di questo problema, mi limito soltanto a citare che taluni sostengono, forse pessimisti, che il passaggio ai nuovi criteri di solvibilità comporterà, per le banche e le assicurazioni europee, aumenti di capitale cospicui; notoriamente gli azionisti non immettono capitale nelle loro compagnie per pura "benevolenza" ed è quindi legittimo ritenere che il recupero reddituale che le compagnie dovranno effettuare sarà ancora più grande e urgente. Questo dovrà essere sufficiente non solo per uscire dalla fase negativa del ciclo, ma anche e soprattutto a remunerare il probabile maggior capitale che dovrà essere impegnato nel sistema. Ricordo che nel grossolano calcolo del combined ratio sostenibile appena descritto abbiamo considerato un rapporto margine disponibile su margine richiesto nell'ordine di 1,5 volte in regime di Solvency I; se fosse vero ciò che alcuni pessimisti sostengono, questa soglia di tolleranza al rischio, una volta entrata in vigore Solvency II, potrebbe dimostrarsi appena sufficiente. Ma come stanno reagendo a queste situazioni le compagnie? Innanzitutto non esistono compagnie in stato di salute sufficiente o adeguato che non siano reattive al mercato; la tendenza delle compagnie al recupero dei margini tecnici, quindi interventi sulle tariffe e sulla qualità dei portafogli, sembra procedere mediamente con una certa decisione seppur con diverse velocità e con comportamenti a volte difforni. Nel quadrante "Ritardatarie" rientrano compagnie che sono passate a manovre molto incisive dopo periodi di maggior ottimismo assuntivo; proprio in questo quadrante possiamo riscontrare gli effetti collaterali più rilevanti anche sulla clientela e sulla tenuta dei portafogli. Il dover recuperare redditività o comunque invertire la rotta repentinamente, porta a volte a dover reagire in modo molto incisivo e, come sovente ci ricordano gli attuari per le "cassandre" inascoltate, il risultato dell'analisi evidenzia come il cliente è sovente più sensibile alla variazione del prezzo piuttosto che al suo ammontare, quindi politiche costanti nel medio periodo di solito favoriscono il mantenimento della clientela. Nel quadrante "Inconsapevoli" rientrano realtà assicurative che forse non hanno ancora focalizzato la situazione; presumo che siano in numero sempre più inferiore, ma esistono.

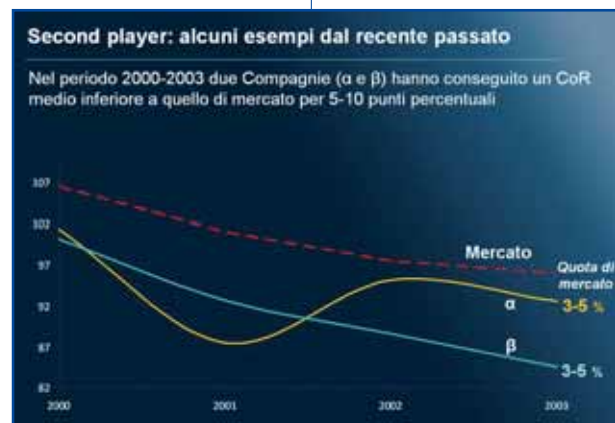
È stato effettuato un confronto tratto da siti pubblici di preventivazione di alcune compagnie nel quale si evidenziano comportamenti molto difforni. Compariamo due profili tariffari che sono quasi agli antipodi: una giovane donna ("Cap-puccetto Rosso") che non ha prodotto sinistri e usa una piccola auto in un piccolo centro di provincia con un maschio ("Lupo cattivo") che guida pericolosamente un'auto sportiva in una grande città. Possiamo constatare che alcuni sog-



getti assicurativi (segnati con le sigle in azzurro nell'immagine) sembrano prediligere la donna, altri (sigle contrassegnate in rosso) sembrano invece prediligere l'uomo. Le considerazioni svolte potranno tranquillizzare chi teme strane concertazioni tra le compagnie, riesce tuttavia difficile razionalizzare come i calcoli attuariali, che di solito sono abbastanza noiosi, possono consentire interpretazioni tanto difformi per situazioni di una evidenza così eclatante. Quello evidenziato è un esempio, se vogliamo anche un po' paradossale, ma da esempi come questi possiamo trarre considerazioni di carattere più generale: la vorticosità dell'evoluzione del mercato e delle normative non consentono più di prendere decisioni aziendali stabili, almeno nel medio periodo. Valutazioni considerate tecniche oggi, domani potrebbero rivelarsi errate; d'altro canto la concorrenza porta molti soggetti a sfruttare ogni spazio di competitività che si presenti, a condizione di fare i conti giusti. La conseguenza è che strumenti di rotta un tempo considerati non strettamente necessari diventano essenziali non solo nella loro applicazione, ma anche essenziali per la tempestività e le iterazioni nei quali detti strumenti devono essere utilizzati.



Alcune considerazioni sulle tariffe, tariffe semplici con non molte variabili e quindi con scarsa granularità, mediano in modo, a volte, semplicistico ed errato la situazione di profili di rischio diversi tra di loro. Passare da tariffe relativamente semplici, tariffe che potevamo vedere in uso dalla fine degli Anni '80 all'inizio degli Anni '90, ad altre più complesse vuol dire sovente moltiplicare le possibili combinazioni tariffarie precedentemente adottate per un numero che oscilla fra le 500 e le 5.000 volte: con tariffe di questo tipo non ci si può affidare per troppo tempo all'intuizione, seppur corroborata da analisi numeriche, a volte, fin troppo sintetiche, ma strumenti quali analisi multivariate diventano indispensabili. A questo proposito ricordo che alcune intuizioni post Indennizzo Diretto del genere "diminuisce la rischiosità delle auto piccole aumenta quelle delle auto grandi", sono ben lungi dall'essere dimostrate, non fosse altro perché, per una profondità temporale inferiore a 5 anni, è ben difficile portare a termine una analisi attuariale approfondita e solida. Ovviamente non sto dicendo niente di nuovo, basta andare a vedere quali sono state le esperienze dei nostri concorrenti come la Francia e la Spagna, dove l'Indennizzo Diretto è stato introdotto con circa una decina di anni di anticipo, per osservare cosa hanno fatto, come si sono comportati e come si sono evoluti i player importanti in termini di tecniche di tariffazione.



Una maggiore articolazione del pricing e, quindi, in ultima analisi una maggior divaricazione dei prezzi comporta un maggior rischio di scorretta applicazione della tariffa. Dando per scontato che i controlli ex post, per quanto indispensabili, intervengono con ritardo, occorre agire incisivamente su alcuni aspetti. Link automatici con banche dati esterne già in fase di underwriting, proliferazione dei controlli di congruenza logica sempre in fase di underwriting, passaggio, per quanto possibile, dagli interventi ex post a interventi ex ante, per perseguire questi obiettivi non basta un generico sistema online, tali sistemi sono ormai abbastanza diffusi in quasi tutte le compagnie, occorrono sistemi online particolarmente perfezionati e sofisticati.

Terzo tema il monitoraggio; questo è un argomento banale da concepire, ma non è altrettanto banale da applicare, perché esistono variabili assicurative che acquistano un senso compiuto solo a scadenze abbastanza lunghe, ma ne esistono altre, di solito afferenti la qualità e la quantità presunta della produzione, che tradizionalmente venivano analizzate con un orizzonte mensile o trimestrale, mentre occorre portare questo livello di monitoraggio al massimo a livello settimanale. Monitoraggi così ravvicinati inoltre non devono essere solo un'opzione di natura tecnico-informatica a beneficio di qualche appassionato di numeri, ma devono essere rigidamente incardinate nella struttura e nei processi organizzativi, devono, quindi, acquistare una valenza tecnico-organizzativa. Le strutture aziendali coinvolte devono acquistare la capacità di apportare delle correzioni di rotta anche tempestive a seguito di queste analisi. La conseguenza che le persone preposte a questa attività forse contribuiranno un po' a ridurre i problemi dell'INPS perché riduce la durata della loro vita sperata però questo è il mestiere.

L'esame di dati storici del mercato degli anni precedenti ci mostrano come l'utilizzo intensivo di determinate tecniche e metodologie può comunque consentire, in alcuni casi, ad alcune realtà assicurative di scostarsi sensibilmente, a volte in positivo, dall'andamento tecnico del mercato. In ultima analisi non stiamo osservando nulla di particolarmente nuovo; più o meno si ripetono gli stessi fenomeni con attori diversi e modalità diverse che si verificarono alla fine degli Anni '90 e all'inizio degli anni 2000, quando il mercato si trovò ad affrontare analoga situazione di crisi. Alcuni soggetti, neanche di piccolissime dimensioni, furono in grado di anticipare positivamente l'inversione del ciclo di mercato conseguendo andamenti tecnici stabilmente al di sotto della media di mercato, per un congruo numero di anni, con un livello di prudenza non criticabile. I metodi usati non furono strutturalmente molto diversi da quelli qui sopra commentati, possiamo quindi dire che rispetto alla fine degli Anni '90 e all'inizio degli anni 2000 non è cambiato nulla? No, la situazione è semplicemente diventata più difficile, ovvero il ciclo si ripete, ma a un livello di complessità superiore per gli operatori.

Quali possono essere alcuni elementi di maggiore difficoltà rispetto al precedente ciclo negativo che il mercato ha vissuto? Senza la pretesa di essere esaustivo ne cito tre, a mio avviso, in ordine di importanza crescente. Il primo, forse il "meno" importante, tariffazione tecnica in presenza di Indennizzo Diretto, quindi testare in modo serio alcune idee tariffarie per evitare che queste siano semplici illusioni commerciali, necessita di una profondità temporale e di metodologie particolari; se non si segue questa strada tendiamo inevitabilmente a parlare di verità di fede piuttosto che di riscontri concreti. Il secondo aspetto molto rilevante è la necessità che le compagnie hanno di dimostrare, anche formalmente, il rispetto dell'obbligo a contrarre; questo onere implica strutture di calcolo a tariffe più complesse, l'onere della prova della corretta personalizzazione spinta della tariffa, e quindi è ancora di più sulle spalle delle compagnie. Da ultimo l'introduzione di Solvency II rende ancora più impellente la chiusura rapida di questo ciclo negativo rispetto al passato per i motivi prima descritti, pena un cambio significativo degli attori operanti sul mercato stesso. A questi 3 fattori contingenti, che hanno interessato il nostro mercato nel passato recente o che lo faranno nel futuro, si aggiungono poi i mutamenti di fondo, i mutamenti di mercato di lungo periodo; uno prima di tutti, la crescita della quota di popolazione digitalizzata spinge la diffusione di modalità di interazioni remote e automatiche rispetto all'interazione umana; ad esempio nel Regno Unito gran parte della produzione auto viene già gestita da contenitori online che permettono ai clienti di scegliere tra i prezzi delle varie compagnie. Nel nostro Paese questo fenomeno non è ancora molto diffuso, ma se per qualunque motivo dovessimo assistere a una brusca accelerazione, tale accelerazione in presenza dell'obbligo a contrarre vigente nel nostro Paese potrebbe avere effetti detonanti; tornando alla metafora di prima, penso che in un

tale scenario i detrattori di “Cappuccetto Rosso” non meno di quelli del “Lupo cattivo” potrebbero andare incontro a qualche serio problema.

Concludo comunque dicendo che ora più che mai occorre avere il coraggio di investire nel business Auto, proprio per le criticità e per le difficoltà che in varie forme e circostanze sono state descritte a questo proposito; occorre investire in sistemi, in organizzazioni e in uomini. Questo settore è e resterà per lungo tempo l’asse portante dell’assicurazione danni in Italia e sarebbe dunque, a mio avviso, un errore strategico rilevante e segno di grande superficialità l’affermazione: “Oggi i risultati sono insoddisfacenti e quindi questo settore non è strategico”. Al contrario sono profondamente convinto che i soggetti che si impegneranno di più oggi, saranno quelli che prima trarranno benefici dall’inversione dei trend reddituali che, anche se lentamente, dovrà manifestarsi in futuro.