

SENATO DELLA REPUBBLICA

————— VII LEGISLATURA —————

COMITATO PARITETICO

10^a Commissione del Senato (Industria, commercio, turismo) e 12^a Commissione della Camera dei deputati (Industria e commercio, artigianato, commercio estero)

INDAGINE CONOSCITIVA SULL'ASSICURAZIONE OBBLIGATORIA DEGLI AUTOVEICOLI

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto stenografico

15^a SEDUTA

GIOVEDÌ 25 MAGGIO 1978

Presidenza del Presidente de' COCCI
indi del Vicepresidente FELICETTI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE	Pag. 271, 275, 278 e <i>passim</i>	FANELLI	Pag. 282, 284, 285
AMABILE (DC)	273, 281, 282	PEROLO	279, 280, 281 e <i>passim</i>
FELICETTI (PCI)	272	ROMAGNOLI	271, 272, 273 e <i>passim</i>
MORO Paolo (DC)	285	TONELLI	285

Intervengono alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Pier Carlo Romagnoli, presidente della Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici, il professor Giuseppe Fanelli, vice presidente, il dottor Enrico Tonelli, direttore generale, l'avvocato Mario Perolo, presidente della Sezione tecnica per le assicurazioni auto e il dottor Francesco Ciraci, dirigente del Servizio statistica della stessa Associazione.

La seduta ha inizio alle ore 10,20.

F E R R U C C I, segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.

P R E S I D E N T E. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sull'assicurazione obbligatoria degli autoveicoli.

Ringrazio sentitamente i rappresentanti dell'ANIA: il presidente, il vice presidente, il direttore generale e il presidente del comitato RC auto per essere di nuovo presenti in mezzo a noi.

Nella seduta del 19 aprile scorso, dopo aver ascoltato le interessanti esposizioni dei nostri invitati, erano stati posti dei quesiti per rispondere ai quali si è reso necessario questo nuovo incontro.

R O M A G N O L I. Abbiamo cercato di riassumere tutti i vari punti che ci erano stati posti come interrogativo ed oggi cercheremo di rispondere il più possibile adeguatamente.

Anzitutto, vorrei fare una piccola premessa: noi siamo degli assicuratori, crediamo nell'assicurazione, amiamo il nostro lavoro e cercheremo quindi di difenderlo, come ci sembra nostro dovere, pur senza fare affermazioni trionfalistiche, non ritenendolo opportuno.

La scorsa volta ci è stato chiesto se le imprese assicuratrici hanno fatto il possibile per raggiungere l'utenza, migliorare la propria immagine, dando sviluppo a tutti i rami assicurativi o invece si sono limitate ad operare in prevalenza per la RC auto.

Proprio perchè — come ho già detto — amiamo molto il nostro lavoro e non siamo mai contenti di quanto fatto, dichiariamo subito che si poteva operare meglio; non è vero però che non abbiamo lavorato molto. Quando la RC auto è scoppiata in conseguenza dell'obbligo assicurativo, tutti noi vecchi assicuratori (io lo sono per età ed anche per attività di servizio) abbiamo dovuto dedicare gran parte del nostro tempo a questo ramo che imponeva determinate nuove procedure per una massa di assicurati mai raggiunta prima. Per la preparazione della nostra struttura abbiamo dovuto lavorare parecchio, però — alla data fissata — abbiamo constatato con soddisfazione che 14 milioni di utenti erano in possesso del certificato che dava loro la possibilità di circolare: si è trattato di uno sforzo organizzativo non indifferente specie se pensiamo alle carenze in precedenza verificatesi in questioni ancora più importanti nell'organizzazione non solo privata, ma anche pubblica.

Non c'è dubbio, però, che il grande lavoro che abbiamo dovuto svolgere per la RC auto ha frenato un po' le altre attività assicurative e il negarlo non sarebbe corrispondente alla realtà delle cose. Neanche a farlo apposta, tale fenomeno si è verificato in concomitanza ad un periodo di accentuazione dell'inflazione che è il peggior male che può capitare alle compagnie di assicurazione, come sanno perfettamente tutti coloro che vi lavorano, mentre gli estranei pensano il contrario. L'inflazione, infatti, stravolge la composizione di tutto il portafoglio delle imprese, aumentando automaticamente i costi mentre i ricavi si incrementano solo continuando a visitare gli assicurati per far presente che, a tutela del loro interesse, è necessario rinnovare il contratto. Al riguardo, si verifica che mentre i clienti che hanno coperto i rischi più gravi chiedono spontaneamente l'aggiornamento della polizza di assicurazione, per i rischi meno gravi ciò si verifica più difficilmente. Modificandosi la « miscela » dei vari componenti, il portafoglio tende a peggiorare in epoca di inflazione. Pertanto, abbiamo cercato di adeguare, rapidamente e semplicemente, gli altri rami anche inventando nuove procedure. Non c'è

mai stato, come negli ultimi anni, un così grande fiorire di polizze *standard* e di stampati prefabbricati allo scopo di adeguare il portafogli perchè i piccoli contratti, corrispondenti a piccole provvigioni, erano stati più o meno abbandonati dalla nostra organizzazione periferica che si dedicava invece ai grandi contratti, mentre tutti gli utenti avevano diritto ad essere tutelati in modo conforme al nuovo metro monetario.

In definitiva, però, come risulta dalla nostra relazione di carattere generale, anche gli altri rami hanno avuto delle percentuali di adeguamento superiori alla svalutazione della moneta.

Dalla tabella 12 emergono i seguenti dati annui presunti, ma abbastanza vicini alla realtà, in percentuale: il « Ramo automobili RC » ha avuto un incremento annuo del 15,1 nel 1975, di 21,8 nel 1976 e di 24,2 nel 1977. Le « automobili, rischi diversi » hanno avuto un incremento del 36,7 nel 1976 e di 35,4 nel 1977.

L'incremento maggiore (e ritengo forse più di quel che sia auspicabile) si è verificato nel « Ramo cauzioni » (68,2 nel 1975). Nei « furti » vediamo un incremento di 21,8 per il 1975, di 20,1 per il 1976 e 26,7 per il 1977 (la crescita è maggiore che nelle RC auto).

Nel « Ramo incendio » l'incremento è stato, invece, di 24,2 nel 1975, 26,2 nel 1976 e 25,1 nel 1977 (anche qui vediamo un incremento superiore a quello delle RC auto).

F E L I C E T T I. Sono le basi di partenza che sono diverse. Infatti, in conseguenza dell'assicurazione obbligatoria per le auto, la capacità di assorbimento del mercato era limitata alle nuove automobili. Vi è da considerare, inoltre, come dato di partenza di questa analisi, che mentre un settore è rigido, gli altri non lo sono.

R O M A G N O L I. Per gli altri rami la copertura doveva essere contrattata polizza per polizza. Nel « Ramo incendio », ad esempio, abbiamo percentuali più alte e solo nel « Ramo vita » le abbiamo più basse (22,3 nel 1975, 14,2 nel 1976 e 5,2 nel 1977). Per quest'ultimo ramo, comunque, va fatto un discorso particolare.

Presidenza del Vicepresidente **FELICETTI**

(Segue **R O M A G N O L I**). Desidero sottolineare che, tutto considerato, il mercato ha tenuto ed è anche cresciuto negli altri rami nonostante non ci sia dubbio che la gran parte dei nostri 15.000 agenti ha lavorato soprattutto nel ramo RC auto, ma hanno progredito, ripeto, anche gli altri rami e tutti gli assicuratori hanno supplito alle carenze lavorando in proporzione. Nel complesso, si è in una fase di progresso anche negli altri settori che non sono stati dimenticati ma, anzi, è stato fatto uno sforzo notevole a questo riguardo.

Si è accennato a quello che nel frattempo hanno fatto le compagnie estere in Italia. Anche in questo caso abbiamo delle tabelle che ci dicono che le compagnie estere in Italia sono quarantacinque ed hanno un'età media di introduzione nel nostro mercato che è molto simile a quella delle compagnie nazionali, tanto è vero che l'età media della loro presenza sul nostro territorio è molto vicina a quella delle altre imprese. Vi sono delle compagnie estere che si sono insediate in Italia prima del 1878. Queste compagnie estere avevano svolto un lavoro che non si è modificato nel tempo.

Le compagnie estere nel loro complesso hanno avuto un incremento di produzione che è più o meno uguale a quello del resto delle compagnie nazionali e se guardiamo la composizione del lavoro fatto dalle compagnie estere nei vari rami notiamo qualcosa che è abbastanza significativo. Nel 1972 le compagnie estere raggiungevano il 6,6 del mercato italiano nel ramo automobile; nel 1976 hanno ridotto la loro percentuale nel mercato al 5,4, cioè le compagnie estere su questo settore hanno fatto un'azione a riccio. Nel ramo incendio avevano il 14,2 per cento nel 1972 e hanno aumentato questa percentuale al 15 per cento. Le compagnie estere hanno un portafoglio incendio soprattutto industriale — come si verifica anche nelle compagnie nazionali — e questo portafoglio ha avuto un incremento maggiore. Si è cioè mantenuto adeguato alla svaluta-

zione, mentre più difficile è stato l'adeguamento del portafoglio civile, commerciale, agricolo. Questo aumento dello 0,8 per cento è da attribuirsi anche a questa caratteristica di portafoglio. Nel ramo trasporti hanno avuto un salto maggiore perchè sono passate dal 10,8 per cento nel 1972 al 12,4 per cento nel 1976. Nel complesso le imprese estere hanno raccolto nel 1972 come nel 1976 il 6,4 per cento della massa dei premi.

Per esaminare il lavoro di questi anni, direi che è prima necessario conoscere il reddito nazionale che è stato trasferito alle assicurazioni. Per quanto riguarda il reddito nazionale per abitante, vediamo che su 22 Paesi più industrializzati del mondo noi siamo al diciottesimo posto. Siamo quindi in una situazione piuttosto bassa. Però, per quanto riguarda il ramo vita siamo al diciannovesimo posto. In questo ramo ci supera anche Israele.

Se però andiamo a vedere l'incidenza dei premi sul prodotto lordo interno, constatiamo che nel 1965 l'Italia aveva l'1,75 per cento dell'incidenza dei premi sul prodotto lordo nazionale e nel 1975 siamo passati al 2,49. Abbiamo cioè fatto un salto del 42,2 per cento e in questa percentuale di incremento di investimento l'Italia è passata al quarto posto sempre sui ventidue Paesi per tasso di sviluppo. Abbiamo quindi percorso una strada che ci ha fatto saltare avanti rispetto a molti altri Paesi.

A M A B I L E. Questo dato dal 1965 al 1971, cosa comporta? Siccome c'è stata l'assicurazione obbligatoria, questo quaranta per cento ne tiene conto? Qual è stato l'incremento negli altri rami in questo arco di tempo?

R O M A G N O L I. Gli altri rami sono cresciuti in una percentuale che è superiore a quella RC auto. Quindi, in valori reali sono cresciuti gli importi degli altri rami. Direi che la Francia, che è abbastanza significativa, aveva un 2,77 nel 1965 contro l'1,75 per noi, ed è passata al 3,54 soltanto contro un 2,49 dell'Italia. Quindi con un incremento del 27 per cento contro un nostro 42 per cento.

Pertanto un confronto fra reddito nazionale e investimenti nelle compagnie di assicurazione non può essere fatto senza un confronto dei redditi nazionali *pro capite* in dollari, uguale per tutti. Questo confronto non si può fare senza tener anche conto delle disposizioni legislative e fiscali che aiutano le assicurazioni e del costo delle assicurazioni sociali e della loro estensione in diversi Paesi rispetto all'Italia.

Ho citato due casi che riguardano il ramo vita e che vorrei trattate in particolare. Il ramo vita infatti è un ammalato che bisogna tener d'occhio anche in modo particolare. In Inghilterra un dipendente salariato può scegliere il tipo di pensione che desidera alla fine del periodo di lavoro e stipula una polizza con la compagnia privata che preferisce d'accordo con il datore di lavoro che paga i contributi. Se si pensa soltanto a questa possibilità, ci si rende conto quale enorme lavoro si può fare in Inghilterra nel campo dell'assicurazione vita rispetto all'Italia.

In Germania, di fronte ai salari che crescevano velocemente con pericolo di inflazione hanno offerto a tutti i dipendenti una forma di assicurazione vita che ha un *plafond* di 624 marchi all'anno di premio nella quale lo Stato interviene con un contributo pari al 30-40 per cento del premio. La polizza deve durare almeno dodici anni e se viene interrotta prima dei dodici anni il lavoratore deve rimborsare tutti i contributi. In altre parole, vorrei dire che ci si trova « incastrati » in un tipo di contratto nel quale viene fortemente penalizzata l'anticipata rescissione. In Germania sono state firmate milioni di polizze di questo tipo. Naturalmente, le compagnie di assicurazione tedesche hanno avuto un lavoro impegnativo perchè i dipendenti delle imprese vengono assicurati collettivamente per ogni genere di rischio, a differenza del nostro Paese.

Questo *boom* assicurativo di carattere sociale nei confronti dei dipendenti delle imprese è una dimostrazione di cosa significhi emanare una disposizione di legge in un senso piuttosto che in un altro e costituisce un utile confronto tra quello che le industrie private possono fare in determinati Paesi rispetto ad altri.

A noi è stato fatto rilevare che non abbiamo sviluppato altri tipi di polizza oltre l'incendio, il furto e la vita e che in questo momento, incerto e difficile, le imprese di assicurazione dovrebbero coprire invece il maggior numero possibile di rischi per eliminare preoccupazioni e fare in modo che capi famiglia, commercianti e industriali siano tutelati con polizze di assicurazione. E ci è stato chiesto che cosa avevamo fatto per favorire tale sviluppo.

A questo punto, posso dire che noi conosciamo perfettamente cosa si fa all'estero. L'ANIA è collegata con gli altri Paesi, settore per settore e noi partecipiamo agli studi come membri attivi. Come ANIA, fra l'altro, divulghiamo le nostre conoscenze e distribuiamo le documentazioni dei principali settori a tutti i nostri soci.

Naturalmente, si possono utilizzare le numerose nozioni acquisite entrando nell'ordine di idee di stipulare polizze più raffinate, aventi per oggetto garanzie meno elementari (« Casco », danni indiretti, garanzie di carattere collettivo, operazioni chirurgiche, malattie, ecc.), ma a questo punto è necessario tener presente che il nostro minore reddito nazionale rende difficile fra gli utenti la diffusione di coperture assicurative più elaborate ed inoltre non tutte le compagnie hanno la possibilità tecnica di svolgere questo tipo di lavoro.

Cosa dobbiamo fare, allora? Un enorme lavoro di istruzione nei confronti di tutti i nostri collaboratori. A questo riguardo, prego il professor Fanelli di parlarvi subito dopo del settore istruzione, che è seguito da lui, ed io passo ad altro argomento.

Ramo vita: ha avuto un *débaclé* che continua per le ragioni che tutti conosciamo, « si paga cioè un premio buono per ricevere un capitale cattivo ». Il ragionamento è un po' arcaico e mentre, ad esempio, nel ramo incendio si pagano premi per anni e anni senza che il sinistro si verifichi e si procede ad un continuo aggiornamento della polizza, non si riesce a capire perchè nel ramo vita chi ha stipulato una polizza di 5.000.000 non senta la necessità di aumentarla tenendo presente la svalutazione della moneta.

Evidentemente, il sogno di tutti gli assicuratori in questo Ramo sarebbe quello di poter offrire polizze adeguabili ed in questo caso molta gente invece di fare investimenti più difficili firmerebbe una polizza vita adeguabile e noi avremmo trovato una soluzione ai nostri problemi. Ma per la polizza adeguabile si andrebbe a cozzare contro un problema matematico; la riserva matematica dovrebbe essere adeguabile e questo è un aggettivo che nel campo dell'assicurazione sulla vita difficilmente si applica al contratto. Adeguabile è, infatti, un bene che aumenta in proporzione alla svalutazione e che può essere realizzato in qualsiasi momento (perchè se non lo posso realizzare in qualsiasi momento, evidentemente, non lo posso pagare all'assicurato), e inoltre quando viene realizzato il bene che rappresenta le riserve matematiche, occorre che la plusvalenza non venga colpita dal fisco perchè in questo caso, automaticamente, la polizza non è più adeguabile nella stessa percentuale della svalutazione. In altri termini, se nel momento in cui si vuole realizzare il bene, il fisco interviene per colpire la rivalutazione, la polizza non è più adeguabile perchè penalizzata. Non si vede, in Italia e in nessun altro Paese del mondo, un investimento adeguabile al cento per cento, e si è cercato da per tutto di supplire a questo impossibile adeguamento ipotetico con i sistemi che tutti conosciamo.

Il sistema più semplice è quello di fare una polizza a capitale costante, associando ad essa una polizza vita a capitale crescente. Si può fare una polizza a capitale crescente del 15-20-25 per cento e la si somma alla prima in modo che il valore reale, malgrado la svalutazione della moneta, del 15-20-25 per cento rimane costante. Ci sono poi i sistemi di investimento delle riserve in fondi, in titoli, in quote, che comportano evidentemente l'aggancio delle riserve matematiche agli investimenti di cui sopra. Se non esiste questa possibilità (per l'obbligo ad esempio di investimenti diversi) questo sistema non può essere utilizzato. Questo sistema oltre tutto presenta pericoli perchè c'è un problema di scelta di investimento,

che, se sbagliata, penalizza due volte il cliente.

Esistono poi sistemi di investire riserve matematiche in titoli di alto reddito che permettono un maggiore adeguamento della polizza vita.

In Italia c'è stata una restrizione della detassazione fiscale che ha gravemente inciso sulla nostra produzione vita. Anche qui è necessaria chiarezza di idee. A noi sembra che, come succede all'estero, una percentuale anziché una cifra fissa sarebbe forse più giusta. Però nel nostro Paese si verificano altre circostanze per il ramo vita. Se un contribuente fa l'avvocato, compilando l'autodenucia fiscale, può immediatamente detassarsi per l'importo ammesso del premio vita, se invece è un dipendente deve fare una richiesta di rimborso al fisco che arriva chissà quando. Che non si riesca a mettere i liberi professionisti e i lavoratori dipendenti su uno stesso piano agli effetti della detassazione è veramente una cosa strana in questa Italia del 1978. Così come è una cosa strana, dato il nuovo diritto di famiglia, che non sia possibile, in mancanza della separazione dei beni, al marito e alla moglie fare due detassazioni se ciascuno ha stipulato una polizza vita.

Sono problemi molto semplici che, se possono venire adeguati alla realtà sociale, darebbero un maggiore respiro a questo campo della vita economica del Paese.

Quanto più gli investimenti saranno di reddito incerto e saranno soggetti a minusvalenza, tanto meno sarà possibile dare una certa garanzia di adeguamento al cliente che ha fatto questo atto di previdenza. Noi dobbiamo fare un lavoro capillare per convincere la gente che non deve fare gesti di scaramanzia se va a trattare una polizza vita.

P R E S I D E N T E. Capita però che si chieda di fare la polizza vita per pagare meno tasse.

R O M A G N O L I. La polizza vita è una garanzia. Non si capisce perchè si faccia la polizza infortuni per coprirsi di un rischio meno importante di quello coperto dalla polizza vita; sono distorsioni che dipen-

dono da una insufficiente opera di divulgazione. È necessario che questo elementare concetto sia condiviso da milioni di persone e non soltanto da chi è dentro nel mestiere e lo conosce in modo approfondito.

È stato fatto un accenno alla liquidità ed è stato sottolineato che la nostra liquidità è stata, soprattutto nel 1977, molto alta. Questo è un sintomo di malattia, non di salute. La liquidità molto alta dimostra che qualcosa non funziona: è un sintomo evidente di difficoltà di investimento.

P R E S I D E N T E. Può anche essere una scelta.

R O M A G N O L I. La liquidità non è mai una scelta. A nessuno piace tenere in banca i soldi. Esistono investimenti migliori della liquidità e che non vengono quasi toccati dal fisco.

In ogni modo non c'è dubbio che quanto più gli investimenti sono obbligatori e programmati, tanto meno interviene una responsabilità dell'assicuratore.

Non vorrei che l'assicuratore si ammalasse di burocrazia.

Mi piace che l'assicuratore risponda delle proprie azioni e che affini le proprie decisioni.

C'è stato chiesto cosa sia il margine di solvibilità. In base al Trattato di Roma si è cominciato a parlare di eliminare tutti i limiti alle prestazioni assicurative. Pertanto il cittadino tedesco avrà la possibilità di assicurarsi con una compagnia italiana. Allora gli studi condotti hanno mirato ad accertare quali formule siano necessarie e quali riserve tecniche (che sono l'unico indice di sicurezza e di solvibilità di una compagnia) siano giuste. Sull'argomento si sono sbizzarriti, quindici o sedici anni fa, i maggiori matematici e tecnici del momento, per accorgersi alla fine che tutto ciò non poteva essere realizzato con una formula magica, dipendendo la riserva tecnica, in modo strettamente collegato, dal tipo di premio, dal portafoglio e così via. Si è giunti cioè alla conclusione che nessuna formula di riserva tecnica era tale da poter garantire, con sicurez-

za, a tutti gli assicurati, anche a quelli residenti all'estero la solvibilità della compagnia; e tale discorso si potrebbe ampliare per dimostrare come sia difficile, anche attraverso un controllo efficiente, stabilire se le riserve tecniche, che sono una parte molto importante del nostro bilancio, valgono o meno a garantire gli impegni che rappresentano.

Si è allora fatto un discorso molto semplice: se non riusciamo a stabilire con sicurezza matematica cosa è « riserva tecnica », aggiungiamo un'altra riserva al di sopra e al di fuori di quella tecnica e con questo margine offriamo una garanzia maggiore all'utente. Così il margine di solvibilità è stato legato ai premi, ai sinistri ed alla riserva-sinistri, e viene fissato in una determinata percentuale a seconda di scaglioni fissati in unità di conto: in Italia è entrato ormai in vigore, ma è difficile poter dire se esso è subito applicabile per situazioni nate e cresciute quando ancora non esisteva. Si tratta di un problema piuttosto rilevante per varie ragioni.

Se vi sono difficoltà notevoli per raggiungere il margine di solvibilità esiste un rimedio. Qualora non si sia in grado, cioè, di avere riserve libere sufficienti per il margine, viene offerta la possibilità di riassicurare in quota i rischi: la quota che passa ad un riassicuratore puro può essere dedotta con un tetto massimo del 50 per cento. Tale sistema non è stato fino ad oggi esaminato, ma il prossimo anno molte imprese vi ricorreranno per ridurre le proprie necessità di margine. Non vi è dunque alcun dubbio sul fatto che un margine del genere, in un paese come il nostro, che presenta un alto indice di svalutazione e quindi incrementi notevoli in tutti i rami, non potrà essere mantenuto se non attraverso una produzione tecnicamente valida. Insomma, un ramo in perdita costante impedisce qualsiasi costituzione di margine, in quanto non potrà mai essere il solo capitale libero, per quanto elevato, a determinare il margine: il capitale potrà aiutare a costituire il margine, ma se un settore continua ad essere in perdita è indubbio che il margine non potrà essere mantenuto nel tempo.

Occorrerebbe quindi un discorso molto lungo, impossibile oggi. Posso però anticipare un concetto. Noi abbiamo la sensazione che quando si parla di controllo sulle assicurazioni molti pensino soprattutto al controllo finanziario: sembra sia sufficiente andare ad esaminare gli investimenti, mentre non si richiede quasi mai un controllo efficace sulla parte tecnica, che è poi quella determinante perchè, mancando la tecnica, la barca affonda. È questo un punto molto importante da considerare.

Ci sono poi state rivolte domande molto precise sulla SOFIGEA. In merito ho preparato un certo discorso, che potrei riassumere come segue.

Quando ci siamo accorti di quanto stava accadendo e di ciò che eravamo stati impegnati a fare dopo la caduta delle due prime compagnie e la richiesta, da parte delle forze politiche e dei sindacati, della sistemazione, in modo particolare, di tutti i dipendenti delle compagnie stesse, abbiamo constatato che uno dei problemi più gravi e difficili da affrontare, a parte quello della sistemazione, era quello di lasciare quei dipendenti là dove si trovavano, specie in mancanza di altre aziende in grado di assorbirli. Abbiamo poi visto — e questo è umano — che i migliori trovavano subito un posto, mentre i peggiori erano sempre meno sistemabili, così che le fatiche che abbiamo dovuto sostenere alla fine erano enormemente superiori a quelle iniziali. Gli agenti hanno reagito nella maniera che sappiamo, essendo stati abbandonati, disperdendo il portafoglio e via dicendo; ma è da vedere se è tutta colpa loro. Abbiamo allora cercato una soluzione e devo dire che in principio siamo partiti da studi volti a portare un aiuto alle compagnie che ne necessitassero attraverso la forma meno clamorosa possibile, cioè la riassicurazione. Parlo di forma meno clamorosa possibile perchè è ovvio che una forma clamorosa avrebbe ucciso l'azienda che è basata sulla fiducia; una volta che tutti vengono a sapere della sua necessità di essere sorretta nessuno sottoscrive più una polizza.

Allora, man mano che studiavamo le formule migliori, ci accorgevamo che non era possibile discutere con tutti coloro che ave-

vano la proprietà o la maggioranza dell'azienda, poichè gli stessi erano divisi in due o tre categorie: gli incoscienti, gli incapaci ed una terza categoria che non nomino; e, dato che con quest'ultima era inutile andare a discutere e che con gli incoscienti e gli incapaci era molto difficile condurre un discorso tecnico, in quanto — proprio perchè in buona fede — credevano di avere in quella che consideravano una loro creatura un bene ancora validissimo, la cui alienazione avrebbe procurato loro un dolore morale, oltre che fisico (mi riferisco al portafoglio), tutte le discussioni sono state vane ed abbiamo concluso che non era possibile fare un'operazione di un certo tipo. Era infatti facile ipotizzare titoli sui giornali del tipo « Schiacciata la compagnia che potrebbe ancora vivere ». Abbiamo insomma avuto anche qualche preoccupazione del genere ed io non la nascondo — sto esponendo i nostri pensieri più reconditi — per cui abbiamo deciso di lasciar andare le cose come dovevano andare: il controllo si assumesse la responsabilità della chiusura di una determinata impresa e noi ci saremmo addossata quella di tutto il personale, di tutta l'utenza non coperta dall'assicurazione obbligatoria, che rimane assolutamente senza garanzia (infatti chi ha subito sinistri, o furti o incendi o infortuni, se dovesse essere risarcito in moneta fallimentare non percepirebbe più nulla) dando nello stesso tempo agli agenti la possibilità di riprendere il mandato.

Di qui la soluzione della SOFIGEA, che si affianca al liquidatore e si assume il personale non necessario alla liquidazione dei danni: garantisce l'utente per i danni non compresi dalla legge sulla RC auto ed offre a tutti gli agenti il rinnovo del loro mandato, non alle stesse condizioni di prima ma a condizioni tecnicamente valide. Ecco quindi le tre tutele offerte dalla SOFIGEA: quella del posto di lavoro, possibilmente senza trasferimenti, liquidazione dei danni non RC auto, quindi tutela a tutta l'utenza che esorbita dalla RC auto, con mantenimento dell'organizzazione periferica. Questo ci è sembrato il massimo che potesse essere studiato e realizzato da parte nostra.

E però evidente che la SOFIGEA non potrà funzionare senza i supporti legislativi che abbiamo segnalato e richiesto. Se non si procede ad un blocco del portafoglio e la SOFIGEA rimane senza di esso e con i dipendenti, come è possibile garantire il posto di lavoro? A me, del resto, non sembra, il blocco, una prevaricazione; non sembra una distorsione della libertà chiedere ad un assicurato di una compagnia in quelle condizioni di non disdettare il contratto perchè sarà garantito al cento per cento da una nuova impresa che a sua volta è garantita dal mercato e che è sotto il controllo delle forze politiche, le quali faranno molta attenzione a ciò che si farà.

Si è anche parlato del 3 per cento da concedere in aumento del caricamento della tariffa RC auto per le società che assumono una parte del personale delle compagnie messe in liquidazione coatta e ciò *ex lege* ed in via traslata anche per gli azionisti della SOFIGEA, sostenendo « che non era giusto » e così via. Ora bisogna vedere se è giusto o meno. In proposito abbiamo delle idee che non collimano con quelle di molti politici. I sinistri delle compagnie fallite e le relative spese sono a carico del Fondo di solidarietà. Ora il fondo di solidarietà è alimentato da una parte dei premi che incassiamo; le 100.000 lire incassate, sono ancora dell'utente o della compagnia? È un discorso che potrebbe essere fatto per gli stipendi degli impiegati dello Stato, che sono pagati dai contribuenti, e per tutti i settori dell'economia, non può riguardare solo le assicurazioni.

P R E S I D E N T E . È nella logica dei prezzi amministrati.

R O M A G N O L I . Siccome noi sappiamo che, quanto più aumentano le liquidazioni pagate dal Fondo di solidarietà, tanto più vengono aumentate le aliquote versate dalle compagnie, sentiamo tale concetto come molto vicino ai nostri bilanci. Mi sembra molto logico che abbiamo questa sensibilità.

Ora v'è da notare, che il problema dei caricamenti è scoppiato in modo, direi, selvaggio.

Per quanto riguarda la SOFIGEA, desidero a questo punto rivolgere un appello alle forze politiche per un incontro nel quale dovremmo esaminare le misure atte a farla funzionare.

Come è noto, per il 30 maggio è convocata un'assemblea straordinaria. Vi sarà proposto l'aumento del capitale a 2 miliardi. Ormai sono entrate praticamente tutte le compagnie, avendo avuto anche l'adesione di quelle che in un primo momento avevano sollevato qualche problema. In quella sede sarà nominato il consiglio di amministrazione. La SOFIGEA, quindi, c'è: occorre che sia posta in grado di funzionare.

P R E S I D E N T E . L'area delle compagnie in crisi può essere individuata e delimitata o dobbiamo andare avanti sulla base delle notizie che vengono date in modo estemporaneo da questo o quell'ambiente? Avete fatto un esame di questa problematica? Dobbiamo forse continuare ad apprendere dai giornali quali siano le notizie esatte?

R O M A G N O L I . Vorrei precisare che abbiamo fatto tre cose che, viste al di là del fatto contingente, sono molto collegate fra di loro. Abbiamo fatto la CID. La CID che cosa è? È un sistema valido di autocontrollo. La compagnia provvede a risarcire i danni provocati al suo assicurato per conto della consorella cui spetta il risarcimento. La compagnia debitrice deve controllare l'entità e i tempi del risarcimento. Chi non rispetta questa regola viene estromesso dal sistema. Sono evidenti inoltre i vantaggi che questo sistema offre all'utente che può rivolgersi per il risarcimento al proprio assicuratore anziché a un assicuratore sconosciuto. Ritengo che, se riusciremo a far funzionare la CID, potremo avere notizie molto utili per il controllo. Naturalmente, occorre tenere presente che ci sono dei tempi da rispettare e che non possiamo fare miracoli. Vi è tutto un capovolgimento di idee, di concetti, per i quali

bisogna lavorare. Sulla CID sono state dette cose che veramente sono agli antipodi della realtà, purtroppo c'è qualcuno che vi ha creduto.

La seconda iniziativa, come è noto, riguarda l'ufficio reclami che sta assumendo una importanza sempre più grande.

La terza concerne la SOFIGEA, che raggruppa la maggior parte del mercato e che permetterà a coloro che vi fanno parte di apprendere — me lo auguro — come si gestisce una impresa, in particolare per quanto riguarda gli investimenti, la razionalizzazione del lavoro e il controllo delle polizze. Sarà un banco di prova, un esempio vivo, che finora non c'era, a disposizione di tutti. Mi auguro che tra i compiti della SOFIGEA vi sia anche quello di far scuola, di insegnare, cioè, come deve essere gestita una compagnia di assicurazioni. Evidentemente saranno necessari tempi lunghi.

La CID, la SOFIGEA, l'ufficio reclami sono dei campanelli di allarme anche per le compagnie dissestate. Non è più come prima, quando per il controllo passava molto tempo. Oggi vi sono degli strumenti che possono far suonare dalla mattina alla sera, anche di domenica, in tutti i momenti, un campanello di allarme, che è molto più squillante di quello esistente finora.

Per quanto riguarda il problema dei trasferimenti dei pacchetti azionari, ci è pervenuta una circolare del Ministero competente, alla quale si può anche non rispondere e cioè imposta ma non risolve il problema. Anche noi siamo molto interessati a sapere che cosa succede nel passaggio dei pacchetti azionari. Mi sembra che vi sia l'opportunità di distinguere fra compagnie che sono quotate in borsa e compagnie che non lo sono. Per le compagnie che sono quotate in borsa c'è, per esempio, la CONSOB. Bisogna stare attenti nel primo caso a non recare turbative alle norme borsistiche e a non creare, senza colpa, una situazione anomala e di disagio. Per le altre, che sono la stragrande maggioranza, sarebbe opportuno non seguire gli spostamenti del 5 per cento; mentre dovrà essere data comunicazione quando si raggiunge l'aliquota del 30-35 per cen-

to, a parte se ciò sia avvenuto in cento volte o in una volta sola.

La nuova legge ha accolto una delle richieste che noi avevamo ipotizzato, cioè quella della comunicazione del cambiamento degli organi sociali. È evidente che da tali cambiamenti si potrà dedurre quanto sta succedendo all'interno di una impresa.

Infine, il problema della vigilanza (art. 42 della legge n. 460). A noi interessa — l'abbiamo sempre detto — che la vigilanza sia la più tecnica possibile e faccia capo ad un unico organo. Non ci piace essere controllati da due o tre organi distinti. Così la possibilità di controllo sfugge. L'attività della azienda assicurativa, infatti, deve essere esaminata avendo una visione globale dei suoi molteplici aspetti, non considerando la parte tecnica o quella finanziaria o altre separatamente. Questi aspetti sono fra loro connessi e ciascuno di essi segnala la eventuale carenza. Questo è suggerito dalla nostra esperienza.

In conclusione, auspico che il controllo sia affidato ad un unico organo, che non sia però concorrente, che non sia cioè la Banca d'Italia, in quanto vi sono delle fasce riservate alle banche e alle assicurazioni, che si sovrappongono. È ben chiaro che, anche se ci sono gli uomini adatti a questo lavoro, anche se vengono adeguatamente pagati, occorrerà molto tempo prima che un controllo, qualunque sia la soluzione adottata, sia effettivo. Per questo motivo abbiamo promosso tutte quelle forme di autocontrollo nelle quali crediamo.

P R E S I D E N T E . Sono comunque indispensabili.

R O M A G N O L I . Sono indispensabili appunto perchè riteniamo che uomini capaci e in numero sufficiente non possono essere « inventati » dalla mattina alla sera in quanto occorrerà molto tempo per prepararli.

Chiediamo che non vi sia un vuoto tra un sistema e l'altro; cioè che il secondo entri immediatamente in vigore al momento della cessazione del primo.

P R E S I D E N T E . La ringrazio per la sua replica, riservandomi di richiedere ulteriore materiale di documentazione sul ramo vita, sia per quanto riguarda una comparazione tra la situazione italiana e quella straniera, sia per quanto si riferisce a suggerimenti che voi ritenete opportuno dare affinché il legislatore possa delineare eventuali soluzioni per una espansione del mercato del settore, alla quale siamo interessati.

Ascoltiamo ora l'avvocato Mario Perolo, presidente della Sezione tecnica per le assicurazioni auto.

P E R O L O . Prima di parlare della RC auto, desidero aggiungere per un fatto un po' personale, qualche piccolo commento a quanto ha detto il dottor Romagnoli sulla cauzione e crediti. In questo campo vi è stato dal 1973 al 1977, uno sviluppo abbastanza elevato, nonostante alcuni rami rinsecchiti e altri solo recentemente aperti. Evidentemente prima non potevamo agire.

È stato poi accennato al fatto che una piccola impresa aveva monopolizzato il settore delle cauzioni IVA. Ora desidero precisare che le cauzioni IVA le abbiamo fatte tutti, solamente una impresa ha abbassato i premi: vedremo quali saranno i risultati, dato che come è noto, la copertura IVA dura più di due anni con determinati rischi e i premi sono in proporzione molto piccoli. Molto dipenderà da quel che potranno essere i controlli.

Sempre per fatto personale, aggiungo che l'impresa di cui mi occupo è stata la prima a fare un accordo per l'assicurazione crediti all'esportazione.

In un recente convegno il presidente della piccola industria ha affermato che abbiamo introdotto addirittura clausole innovative cui si sono ispirati persino colleghi esteri. Ciò significa che abbiamo fatto indubbiamente qualcosa in un settore dove i rischi sono notevoli e i premi in proporzione limitati.

Si verifica quanto ha accennato il dottor Romagnoli, e cioè che l'assicurato tende a coprire solo i rischi cattivi e non quelli buoni. Infatti, noi incontriamo rischi che sono già passati al vaglio delle banche e quindi, evidentemente, siamo destinati a non racco-

10^a COMMISSIONE

15° RESOCONTO STEN. (25 maggio 1978)

gliere i migliori. Alcuni dei più promettenti campi del credito ci sono stati preclusi anche oggi.

Per quanto riguarda i crediti all'esportazione, siamo stati i primi a partire. Abbiamo provveduto alla costituzione del SACE con il quale, probabilmente, in questo momento si potrà stipulare un trattato che durerà però fino al dicembre 1979 e non sappiamo se dopo quella data potrà essere rinnovato.

In questo settore di attività, e parlo particolarmente a nome delle imprese, cerchiamo di fare del nostro meglio, preghiamo però i politici di offrirci migliori possibilità.

Per quel che concerne il campo delle RC auto, cercheremo di essere il più possibile obiettivi in modo che la nostra esperienza possa essere considerata da questa Commissione nel migliore dei modi.

Nella seduta precedente, siamo stati, fra l'altro, invitati in modo particolare dall'onorevole Felicetti a fare l'autocritica. Noi sappiamo che vi sono molte colpe, ed è inutile nascondere, ma — detto tra noi — non siamo i soli ad averne. Alcune inadempienze, poi, hanno agevolato altri del nostro settore: i tre anni che ci sono voluti per la legge n. 460; il regolamento della miniriforma che ancora non abbiamo; le 44 imprese autorizzate dal 1972 al 1974; le mutue soccorso. A questo punto, cerchiamo di rimediare con la maggiore buona volontà possibile da parte di tutti.

Miniriforma: tutto sommato, è troppo presto per esprimere un giudizio poichè è entrata in funzione solo in parte e da poco. Possiamo dare soltanto una prima valutazione, evidentemente favorevole, per quanto riguarda l'estensione della copertura ai terzi trasportati, salvo qualche riserva per quel che concerne le « due ruote » perchè indubbiamente, ha creato alcuni problemi in questo settore.

PRESIDENTE. Dati i premi, non è possibile a questo proposito esaminare la questione della rateizzazione?

PEROLO. La rateizzazione non discende dalla legge, ma dalle norme generali che sono rimaste.

ROMAGNOLI. I motocicli pagano un « premio puro » perchè non circolano sempre; se viaggiassero, invece, dodici mesi all'anno, la questione cambierebbe.

PRESIDENTE. E una scelta delle imprese rapportata ai premi ante-miniri, forma che oggi, invece, sono lievitati nel settore delle moto. Comunque, il rischio dei trasportati è superiore a quello del guidatore e almeno la questione della rateazione andrebbe vista.

PEROLO. La questione dei terzi trasportati va riveduta perchè molte moto non trasportano mai il terzo. Va molto bene il modulo di denuncia, ormai generalizzato, con contrattazione amichevole; vanno bene l'aggancio ai redditi e le nuove norme che hanno fatto fare un passo in avanti alla regolamentazione sulla liquidazione coatta.

Il giudizio può essere, invece, meno favorevole sulla complicazione delle procedure nei rapporti con i danneggiati. Si tratta, indubbiamente, di un aspetto negativo che, probabilmente, è stato reso necessario proprio da quelle compagnie che sarebbe stato meglio non autorizzare o mettere in liquidazione coatta prima.

Ad ogni modo, una complicazione notevole esiste e se prima alcuni assicurati firmavano la quietanza e non ricevevano l'indennizzo, adesso siamo passati alla posizione opposta, e cioè molti pagamenti di indennizzi possono avvenire senza nemmeno avere la quietanza e questo non è un elemento positivo. Si è verificata, pertanto, una complicazione nel nostro lavoro che è stata indicata insieme ad una riduzione dei caricamenti.

Un altro aspetto sul quale ci siamo battuti all'epoca della miniriforma (e che non condividiamo neppure oggi) è quello della liquidazione sinistri trasferita a caricamento. Si tratta di una prestazione molto diversa dagli altri caricamenti e fa parte del servizio che dobbiamo rendere. Se esistono motivi per distinguerla dall'indennizzo puro, ce ne sono altrettanti per non confonderla con il caricamento.

Eventuali proposte di ulteriori riforme: mi pare che alcune siano state indicate, al-

meno in parte, dal presidente Romagnoli ed in parte precedentemente. Indubbiamente, i casi urgenti riguardano i caricamenti. Sappiamo bene che, al momento attuale, anche con l'incremento del lavoro, per gli agenti è difficile arrivare ad una riduzione delle provvigioni.

Sul piano dei sinistri direi altrettanto, anche perchè a fronte di una diminuzione dei sinistri abbiamo la stessa organizzazione che avevamo prima. Quindi, sul piano dei caricamenti una certa decisione si presenta con urgenza. L'altro problema indicato dal presidente Romagnoli è quello del blocco del portafoglio per le aziende messe in liquidazione coatta. Sono due punti molto urgenti.

Dobbiamo inoltre tentare di fare il possibile per ridurre i costi. Per quanto riguarda questo punto, si può tentare di agire in vari campi che possono andare dalla legge fino ad arrivare alle condizioni generali di polizza. Sarebbero inoltre opportune per la riduzione dei costi modifiche normative del conto consortile.

Un altro campo che occorre definire, senza altri ripensamenti, è quello delle formule tariffarie che ora sono due. Può anche darsi che sia saggio averne due, però bisogna evidentemente arrivare ad una decisione. Si potrebbero poi trovare delle semplificazioni per quanto riguarda i bolli; altre semplificazioni potrebbero essere quelle dei documenti che attualmente sono tre; altre semplificazioni potrebbero riguardare l'incorporazione della garanzia all'estero in modo che la carta verde possa essere accompagnata contemporaneamente alla polizza.

Un altro campo che può indubbiamente agevolare è quello che noi abbiamo tentato di attuare con l'adozione dei tempari. Noi lo abbiamo fatto con l'unica forza che potevamo avere a fianco, cioè le case costruttrici. Indubbiamente noi tentiamo di attuarlo questo tempario, però se altre decisioni hanno da venire, ben vengano. Un'altra semplificazione può riguardare i centri di perizia. È una soluzione che può avere dei vantaggi, però anche questi hanno effetto a tempi lunghi. Queste alcune indicazioni molto sommarie sulla miniriforma.

A M A B I L E . Nel corso di questa indagine abbiamo sentito parlare di *no fault*. Sarebbe opportuno sentire l'opinione anche dell'ANIA su questo problema.

P E R O L O . Il problema del *no fault* è un problema interessante e lo abbiamo studiato. Direi che la prima conclusione di massima alla quale si arriva è che non si può stabilire quale sistema sia il migliore, o il sistema della colpa o il *no fault*.

Ogni sistema ha i suoi pregi e i suoi inconvenienti. Il *no fault* è nato come prima esperienza nel Massachusetts nel 1971 e si è successivamente esteso ad altri 23 Stati degli Stati Uniti. Però la legge federale non solo non è ancora uscita, ma è soggetta sempre ad alcuni ripensamenti per vedere se il *no fault* ha portato quei vantaggi che si pensava dovessero aversi. Gli altri paesi che hanno adottato il *no fault* sono la Svezia, il Brasile, la Nuova Zelanda e Israele, ma quasi tutti in tempi più recenti. Credo che, tenuto anche conto che Nuova Zelanda e Brasile sono in condizioni molto diverse dalle nostre, possiamo limitarci a considerare solo l'esperienza degli Stati Uniti. Allora, attraverso i vari studi che è stato possibile raccogliere, abbiamo visto quali sono state le ragioni che ne hanno determinato il sorgere. Una di queste, in modo particolare, è che mancavano, quando sono stati adottati questi sistemi, negli Stati Uniti, strumenti di sicurezza sociale. Quindi, ad esempio, l'investito che andava in ospedale era soggetto immediatamente al pagamento della somma dovuta per il ricovero. In 46 Stati su 50, inoltre, mancava l'assicurazione obbligatoria RCA. Mancava, poi, il sistema dei fondi di garanzia e poi, soprattutto, vi era il problema delle procedure giudiziarie. Infatti l'attore, cioè l'investito, doveva provare la colpa dell'investitore e l'assenza di qualunque sua colpa. Tutto questo comportava a fianco delle tariffe degli avvocati americani, un forte onere per spese di giudizio. Quindi, evidentemente, in queste condizioni, era chiaro che nascesse l'esperimento *no fault*, che non dico sia meglio o peggio di un sistema che si ricollega a quelle particolari situazioni che indicavo. In Ita-

10ª COMMISSIONE

15° RESOCONTO STEN. (25 maggio 1978)

lia abbiamo il sistema di sicurezza sociale, abbiamo l'assicurazione obbligatoria, abbiamo i fondi di garanzia e abbiamo l'inversione dell'onere della prova e non abbiamo gli avvocati che costano come in America.

A M A B I L E . In relazione alle controverse giudiziarie, in Italia, malgrado tutto quello che si dice, qual è la percentuale esatta di cause rispetto al numero dei sinistri?

P R E S I D E N T E . Neanche il 2 per cento.

P E R O L O . Anche le spese legali sono veramente ridotte ai minimi termini.

Adesso, poi, evidentemente alcune procedure della « miniriforma » dovrebbero ridurre ancora ulteriormente le situazioni. Direi quindi che dobbiamo anche tener conto del fatto che questa esperienza americana si è svolta in un sistema legislativo molto diverso dal nostro.

Pertanto, tutto sommato, il sistema *no fault* è anch'esso un sistema; ma, per quanto riguarda la copertura del rischio in certe condizioni, con la stessa convenzione di Strasburgo, che l'Italia ha a suo tempo sottoscritto, mi sembra si sia trasferito anche il fortuito a carico dell'automobilista. Siamo dunque ad una copertura pressochè equivalente e quindi aree di vuoto non ne esistono. Comunque, in questi giorni, proprio di fronte alla notizia del rapporto Pearson, in Inghilterra, ci siamo resi conto che si tratta di cosa diversa, perchè dopo aver indicato come possibile soluzione il sistema del *no fault*, si è stabilito che per la fascia minore funzionava il sistema di sicurezza sociale, che però è diverso da quello in vigore da noi, con indennizzi molto limitati in basso e con la norma che in caso di colpa vi possa essere di nuovo la causa. Quindi, a un certo momento, direi che si tratta di soluzioni che, come tutte, presentano alcuni vantaggi ed alcuni difetti.

Per quanto riguarda l'Italia, ormai, la nostra copertura è praticamente totale. Forse si potrebbe riesaminare il problema dei familiari e, possibilmente, ratificare la convenzione di Strasburgo.

Spero di avere, sia pure rapidamente, toccato tutti i punti di maggior interesse.

F A N E L L I . Sono lieto, per la mia professione di docente, che si sia sollevato il problema dell'istruzione professionale. Sappiamo tutti che tra le cause dei nostri guai nel settore economico-sociale non ultime sono quelle derivanti da una grave depressione culturale e professionale dei vari settori, in generale. Ora non v'è dubbio che a colmare la lacuna di un aggiornamento culturale e professionale, soprattutto di quello professionale, non può provvedere solo lo Stato: lo Stato, da solo, non ha neanche la sensibilità necessaria per avvertire quali siano i metodi migliori per far fronte alla preparazione ed all'aggiornamento costante della preparazione professionale nei vari settori: debbono provvedere anche, e in misura notevole, i settori interessati.

Direi allora che, per far fronte a tale esigenza, deve esservi una collaborazione stretta — che in Italia non esiste, almeno in misura soddisfacente, ma che in altri paesi esiste — tra istituzioni pubbliche e settori interessati. Quindi, la Presidenza dell'ANIA ha posto tra i primissimi punti, anzi forse come primo punto, del suo programma la formazione professionale. Indubbiamente non si è ignorata, sino ad oggi, l'importanza di questa materia e molte cose egregie sono state fatte, ma ad un livello locale e senza coordinamento, senza provvedere ad un impegno globale: impegno che non investa soltanto l'addestramento di nuovi elementi ma anche l'aggiornamento di quelli già operanti nel settore e non soltanto il personale delle compagnie. La nuova istituzione per l'istruzione professionale deve prendere atto di questa pluralità di esigenze e non trascurare nessun settore.

Qualcosa, è vero, si è fatto in passato. Si può distinguere tra quello che occorre fare, quello che si sta facendo e quello che l'ANIA si propone di fare. Quello che già c'è consiste soprattutto in « centri di studi » che, pur occupandosi talora di discipline astratte, si occupano prevalentemente dell'addestramento professionale. Ve n'è uno a Milano, che ha venti anni, uno a Trieste, più antico, uno

a Torino ed uno a Genova; anche alcuni università, sollecitate dal settore interessato, hanno istituito dei corsi di qualificazione e di specializzazione. Manca però, ripeto, un impegno diffuso, coordinato e vi è soprattutto una scarsa sensibilità negli ambienti universitari. Il nostro Paese soffre, tra le altre cose, di questa soluzione di continuità tra mondo degli studi e mondo operativo, economia in atto, per cui l'uno parla spesso a vuoto e il secondo, spesso, parla senza l'apporto della teoria e del sistema. Qui risiede una delle chiavi di volta del rinnovamento della nostra attuale società.

Che cosa occorre fare? Quando l'ANIA, recentemente, ha posto sul tappeto un impegno deciso nel campo dell'istruzione professionale si è detto che il problema deve essere affrontato in modo unitario, coordinato a tutti i livelli, e quindi, per quanto riguarda i destinatari dell'istruzione professionale e quello che si deve fare, ci si deve dirigere al personale delle imprese, a tutti i livelli — impiegatizi e dirigenziali — anche dirigenziali perchè dirigenti, non solo non si nasce, ma si rischia di non diventare più quando non ci si aggiorna; specie nel mondo assicurativo, legato com'è a tutto il mondo economico e soggetto ad aggiornamenti continui, sempre più rapidi perchè la gente diventa sempre più esigente. Occorre quindi che anche gli amministratori delegati vadano a scuola, per aggiornarsi anche attraverso scambi di idee con dirigenti di altri paesi. Ora noi avremo un centro operativo nel quale tutto ciò può avvenire, anche attraverso collegamenti sul piano comunitario; un istituto che si occuperà intensamente dell'istruzione e dell'addestramento professionale.

Esistono, poi, gli agenti, intendendo per tali tutti i collaboratori periferici, che non hanno mancato di avvertire essi stessi, attraverso l'esperienza degli ultimi anni, la necessità di un serio e diffuso addestramento professionale, rilevando cosa significhi la mancanza di un'adeguata professionalità. Oltretutto si è passati, in questi anni, da tre o quattromila soggetti impegnati nel mondo della promozione degli affari assicurativi a quindicimila, il che vuol dire che sono cambiati anche i metodi di lavoro, richiedendosi

una diffusione capillare di strumenti operativi. Ma come si fa ad aprire il mercato ad una tale massa di operatori senza prevedere un'adeguata strumentazione? C'è il problema dell'albo, quello della selezione, ma soprattutto quello, come dicevo, della preparazione e del perfezionamento.

Quindi, in definitiva, è, questo, un settore in cui l'attività dell'ANIA dovrà svolgersi con la più stretta collaborazione con le istituzioni pubbliche, con iniziative locali finora scarsamente coordinate e integrate. L'ANIA ha quindi promosso la creazione di una istituzione a carattere nazionale con personalità giuridica, autonomo rispetto all'ANIA per quanto riguarda non solo la gestione, ma anche la operatività. Naturalmente questo organismo dovrà attingere i mezzi operativi dall'ANIA. I sacrifici non potranno essere limitati, ma dovranno essere molto più rilevanti di quelli che fino ad oggi sporadicamente sono stati sopportati sia direttamente dall'ANIA, sia dalle imprese che hanno promosso i vari centri studi oggi esistenti localmente. Sono stato investito direttamente del compito di preparare lo statuto di questa istituzione. Evidentemente non sarà facile trovare persone che a tempo pieno e con capacità e specifica attitudine siano in grado di dirigerlo. Infatti, non basta creare un istituto sulla carta, ma occorre metterlo nelle mani di chi conosca il mestiere assicurativo e abbia una esperienza professionale, tutt'altro che semplice.

Questa istituzione dovrebbe svolgere la sua attività con quella gradualità inevitabile, anche per la necessità di trovare tutti i mezzi personali e materiali per operare nei confronti di tutti i settori ed a tutti i livelli, anche sul piano nazionale. Dovrà avere la collaborazione delle istituzioni soprattutto universitarie, ma anche di quelle a livello di istruzione media superiore, perchè tutti coloro che sono impegnati in qualche modo nelle attività assicurative abbiano la possibilità di avvicinare, prima di entrare nel settore, queste istituzioni e di potersi perfezionare. Ciò è già avvenuto, ad esempio, nel centro studi di Milano, che si è avvalso della collaborazione dell'istituto tecnico « Carlo Cattaneo », che prepara ad un certo livello e che funziona be-

10^a COMMISSIONE

15° RESOCONTO STEN. (25 maggio 1978)

nissimo. L'ANIA non intende sopprimere questi centri studi; anzi, intende che essi siano strumenti operativi della istituzione nazionale.

Si lavorerà, quindi, anche con strumenti che già esistono. Bisognerà integrare, estendere la loro azione, bisognerà creare quel necessario rapporto fra mondo universitario e mondo dell'industria, il cui reciproco condizionamento è essenziale anche per il progresso della scienza, che in tal modo non sarà campata in aria.

Per quel poco che posso fare, per l'impegno che mi deriva dall'attività che svolgo, conto di vedere, per lo meno avviata, l'attività della progettata istituzione.

Mi sia ora consentito, signor Presidente, chiuso il discorso sulla istruzione professionale e sul programma che l'ANIA ha impostato al riguardo, accennare al problema del controllo, anche se quanto ha detto il dottor Romagnoli non ha bisogno di integrazioni. Come studioso del diritto delle assicurazioni, non vi nascondo che sono profondamente preoccupato nel vedere escogitare i più fantasiosi progetti di riforma del controllo.

Non c'è assicurazione senza l'azione di un efficace controllo; se il controllo fallisce, fallisce l'assicurazione. Quando si tocca il controllo si tocca il cuore dell'assicurazione. Il controllo è l'ossigeno dell'attività assicurativa. Se il controllo non è efficace, l'assicurazione muore come morrebbe l'organismo senza l'ossigeno. Perciò, quando sento parlare di progetti di riforma del controllo, come giurista delle assicurazioni mi sento personalmente e profondamente impegnato e preoccupato. Per il controllo è necessaria anzitutto la volontà politica da parte degli organi governativi di operare e qualche volta costa caro, ma il ritardo costa ancora più caro per cui bisogna avere il coraggio civico di agire in tal senso; in secondo luogo sono necessari gli strumenti al servizio di questa volontà politica. Secondo me lo strumento che ha denunciato carenze nel quadro della preparazione professionale è quello ispettivo. L'autorità politica, naturalmente, se non ha occhi per vedere e orecchi per udire, non può certo esprimere la sua volontà. L'attività ispettiva non deve certo essere avulsa dall'apparato

amministrativo e la volontà politica deve stimolare l'autonomia e la responsabilità dei preposti al controllo.

Rilevo poi che sarebbe un errore gravissimo distinguere il controllo finanziario dal controllo tecnico: un errore grossolano e inescusabile.

Recentemente è stata approvata dal Parlamento una ottima legge sull'esercizio delle assicurazioni contro i danni, che è stata accolta con molta soddisfazione dal mondo operativo e da tutti coloro che si occupano di assicurazione. Gli strumenti ci sono; occorre adoperarli correttamente. E ciò non può avvenire da un giorno all'altro.

P R E S I D E N T E . Stabilito che il punto chiave è la volontà politica di attuare la legge n. 1749 con la quale abbiamo recepito le direttive della CEE in materia di assicurazione, lei pensa che l'applicazione puntuale del provvedimento, anche per la parte che riguarda la vigilanza, sia sufficiente per dare tranquillità al settore?

F A N E L L I . Sì, con l'aiuto di operatori efficienti e capaci. Mi rendo conto, comunque, che il problema esiste. Da qui la necessità di controlli, di ispettori cioè che abbiano il compito di vedere e di riferire lasciando all'autorità politica la responsabilità delle decisioni. Si tratta di qualità e di quantità e per il reclutamento occorre naturalmente un retroterra culturale che li prepari ed un'opportuno trattamento economico. Il problema è qui e si risolve su un terreno che consenta la possibilità di ottenere un'autonomia di trattamento e di responsabilità, in modo che ci si avvii costruendo su quello che c'è, senza distruggere — guai se ci fosse una fase di vuoto! —, incoraggiando quanti potrebbero accedere al nostro settore, perchè anche nella sfasciatissima Università attuale ci sono giovani che studiano e che hanno voglia di fare. La percentuale è piccola, ma incoraggiante. Naturalmente, poi, questi giovani saranno richiestissimi perchè marce rare e preziose. Un Paese che cammina, infatti, richiede prestazioni sempre più qualificate. Inoltre, è necessario che lo Stato sappia entrare in concorrenza con gli altri centri operativi pubbli-

10^a COMMISSIONE

15° RESOCONTO STEN. (25 maggio 1978)

ci e privati, in modo che questi giovani ne siano attratti.

La questione è gravissima, ma guai a spaziare con la fantasia per rinnovare, facendo di tutto un grosso problema

MORO PAOLO. Cosa può dirci in riferimento alla clausola contenuta nell'articolo 91 della recente legge approvata per cui sono sorte discussioni in sede di Commissione, laddove si dice che deve essere mantenuta la qualifica di ufficiale di polizia giudiziaria?

FANELLI. Non sono preparato alla risposta. Certo, la legge contiene già un nuovo organico, ma questo non costituisce un problema. Importanti sono il trattamento e lo stato giuridico del personale in modo che non si crei un corpo completamente separato e del tutto privilegiato, ma resti, nella sua autonomia, al servizio di chi ha la responsabilità di assumere provvedimenti politici e amministrativi. Quanto più si accenterà la funzione tecnica tanto più si giustificherà l'autonomia di trattamento.

MORO PAOLO. Circa l'altro intervento sul margine di solvibilità, ci sarebbero due questioni' immediate e pratiche che hanno preoccupato, a suo tempo, anche la Commissione in sede di approvazione del provvedimento di legge. Per quanto riguarda l'aspetto contabile, un istituto nuovo che entra a metà esercizio delle aziende ha creato dei problemi perchè i bilanci non si possono modificare a metà anno: quali sarebbero i vostri suggerimenti?

Abbiamo sentito i rappresentanti dell'INA che hanno proposto, in sede di concerto con gli altri ministeri, un trattamento fiscale abbastanza favorevole, considerandolo come un reinvestimento dell'azienda. Chiaramente, anche loro sono interessati al modo di risolvere tecnicamente il problema

PRESENTE. Per la parte fiscale non si discute solo qui, ma anche in sede europea: è un problema di estrinsecazione delle riserve occulte che non sono tassate.

TONELLI. Per quanto riguarda le riserve occulte, l'articolo 25 del provvedimento risolve già la questione, consentendone l'evidenziazione senza assoggettamento ad imposta. Il problema grosso è quello del regime fiscale del margine di solvibilità: per questo problema occorrerebbe una soluzione comunitaria perchè una soluzione puramente nazionale sarebbe difficilmente accettata, in quanto scompenserebbe l'omogeneità delle condizioni di esercizio che la direttiva comunitaria ha realizzato.

MORO PAOLO. Se aspettiamo il concetto unitario, penso che passano altri anni. Il periodo di transizione con una realtà già avanzata dovrebbe agevolare la costituzione del margine di solvibilità.

TONELLI. Certamente, un regime di agevolazione tributaria faciliterebbe la costituzione del margine di solvibilità. È chiaro che per poter realizzare un accantonamento di utili pari al 16 per cento dei premi occorre, ove vi sia applicazione dell'imposta, realizzare utili pressochè doppi. Quindi, se le imprese potessero avere una agevolazione fiscale, sotto forma di sospensione dell'imposta fino al momento della utilizzazione del margine, giustificata, del resto, dal carattere obbligatorio e dalla funzione tecnica del margine stesso, esse potrebbero realizzare l'indispensabile autofinanziamento più agevolmente.

Quanto poi alla prima applicazione dell'obbligo del margine, va rilevato che le imprese hanno già chiuso ormai da mesi i loro bilanci per l'esercizio 1977. Se l'adempimento dell'obbligo deve essere verificato sulla base del bilancio, sarebbe stato evidentemente opportuno che il termine del 31 luglio 1978 stabilito per il primo adempimento fosse spostato alla data di approvazione del bilancio dell'esercizio 1978. La possibilità di uno spostamento è però ormai preclusa dalla intervenuta approvazione della legge. D'altra parte, all'estero si pretenderà da parte delle imprese italiane ivi operanti, il rispetto del termine del 31 luglio, che corrisponde a quello fissato dalla direttiva comunitaria.

10^a COMMISSIONE

15° RESOCONTO STEN. (25 maggio 1978)

Vi sarà quindi un problema per le imprese che non potranno dimostrare di essere in regola con il margine sulla base del loro bilancio chiuso al 31 dicembre 1977.

La dimostrazione da parte di queste imprese che la loro situazione è variata rispetto al 31 dicembre 1977 e che esse si sono messe in regola incontra difficoltà di ordine tecnico e giuridico da valutarsi attentamente.

Credo però che le imprese italiane che operano all'estero abbiano già provveduto tutte con il bilancio 1977 a conformarsi al nuovo obbligo.

Le imprese che operano solamente in Italia avranno la possibilità, loro offerta dalla stessa legge, di chiedere una sospensiva massima di due anni, presentando al Ministero dell'industria un piano di risanamento, nel quale dovranno indicare come esse colmeranno l'insufficienza del patrimonio rispetto al livello del margine necessario.

P R E S I D E N T E . Vorrei capire pienamente il discorso dell'ANIA relativamente a questi problemi dell'RCA. In sostanza, voi sostenete la tesi che è inutile guardare oltre la miniriforma. Voi pensate che imboccare la strada della cosiddetta grande riforma, in questo momento, sia assolutamente inopportuno. Se ho capito bene, voi ritenete invece che all'interno della nuova normativa dettata dalla legge n. 39 si possono apportare ulteriori miglioramenti che si riferiscono all'estensione di alcune garanzie, alla semplificazione di procedure che possono portare ad una riduzione dei costi attraverso i quali superare anche la questione del livello dei caricamen-

ti. Con una migliore utilizzazione degli strumenti che sono disponibili, voi pensate che, all'interno di questa logica, si possano trovare soluzioni migliori per considerare definitiva la mini riforma, senza pensare a processi ulteriori. Quindi accantonate l'ipotesi del *no fault* e qualsiasi altro ipotesi di riforma.

Noi vi ringraziamo per la collaborazione che ci avete fino a questo momento fornito. Non so se avete risposto a tutte le domande. Ci riserviamo di controllare i verbali delle nostre riunioni per chiedervi ulteriori specificazioni nel caso alcuni punti di precedenti richieste di informazioni risultassero scoperti. Se altri colleghi che fanno parte della Commissione intendono farci pervenire richieste di notizie, vi passeremo il materiale, pregandovi di rispondere, salvo a determinare un altro eventuale incontro se, prima di chiudere i nostri lavori, proprio nella fase in cui dovremo provvedere alla stesura del documento finale, avessimo nuovamente bisogno di servirvi della vostra competenza e utilizzare i vostri consigli. Speriamo di aver dato in questo modo un ulteriore contributo al risanamento di un settore che noi consideriamo fondamentale per l'economia nazionale.

Il seguito dell'indagine continuerà in altra seduta.

La seduta termina alle ore 12,35.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI
Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici
DOTT. RENATO BELLABARBA