

# SENATO DELLA REPUBBLICA

————— VII LEGISLATURA —————

## COMITATO PARITETICO

10<sup>a</sup> Commissione del Senato (Industria, commercio, turismo) e 12<sup>a</sup> Commissione della Camera dei deputati (Industria e commercio, artigianato, commercio estero)

### INDAGINE CONOSCITIVA SULL'ASSICURAZIONE OBBLIGATORIA DEGLI AUTOVEICOLI

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto stenografico

---

23<sup>a</sup> SEDUTA

MARTEDÌ 24 OTTOBRE 1978

---

Presidenza del Presidente de' COCCI

---

## INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . . . .	Pag. 459, 460, 461 e <i>passim</i>	ACUTIS . . . . .	Pag. 474, 479, 480 e <i>passim</i>
AMABILE (DC) . . . . .	.464, 479	GALEAZZI . . . . .	.476, 480, 483 e <i>passim</i>
FELICETTI (PCI) . . . . .	461, 463, 466 e <i>passim</i>	RANDONE . . . . .	.459, 460, 463 e <i>passim</i>
FERRUCCI (PCI) . . . . .	.478, 482		
FORMA (DC) . . . . .	478		
LABOR (PSI) . . . . .	465, 468, 469 e <i>passim</i>		

*Intervengono a norma dell'articolo 48 del Regolamento, l'avvocato Enrico Randone, vice presidente e amministratore delegato delle Assicurazioni generali, il dottor Maurizio Bonzi, direttore generale della direzione di Venezia, l'avvocato Franco Simon, direttore generale della direzione di Milano e il signor Gianfranco Gutty, ragioniere generale della direzione centrale di Trieste della stessa Società; il dottor Carlo Acutis, amministratore delegato della Toro Assicurazioni e il dottor Carlo Galeazzi, direttore generale della stessa Società.*

*La seduta ha inizio alle ore 16.*

FERRUCCI, segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sull'assicurazione obbligatoria degli autoveicoli. Abbiamo qui i rappresentanti delle Assicurazioni generali, cioè della più grande compagnia assicuratrice non solo sul piano italiano ma anche sul piano mondiale.

Finora abbiamo svolto numerose audizioni riguardanti il settore statale e le assicurazioni. Dovendo ora passare alle compagnie di assicurazione, non potevamo non cominciare con l'ascoltare i rappresentanti delle Assicurazioni generali.

Abbiamo raccolto — come è noto — un abbondante materiale e vi ringraziamo per la collaborazione dataci, in modo particolare per quanto riguarda il questionario. È ora in corso l'elaborazione dei dati da parte dell'Istituto di statistica.

La relazione e l'elaborazione dei dati consentiranno di formulare un primo documento che rappresenterà un primo risultato della nostra indagine.

L'indagine che ora svolgiamo riguarda — come dicevo — l'assicurazione obbligatoria degli autoveicoli. Questo argomento ritorna oggi di moda anche per l'avvicinarsi di una eventuale fissazione di nuove tariffe, ma soprattutto noi guardiamo a questo problema nel quadro più grande dei problemi assicu-

rativi in genere che riguardano il nostro Paese. Tutti conosciamo la situazione nella quale ci troviamo a causa di una amministrazione statale diventata molto esile in questo settore per la mancanza di un vero servizio di controllo.

È inutile che mi dilunghi su questo argomento, tanto più che attraverso questa gamma di esperti particolarmente qualificati, oggi presenti, abbiamo la possibilità di avere dei chiarimenti sugli aspetti che più ci stanno a cuore.

Quindi, ringraziando ancora una volta per la documentazione inviataci, do ora la parola ai rappresentanti delle società, dai quali gradiremmo avere, appena possibile, un documento sintetico, riassuntivo, che tenga conto di quanto è stato discusso in queste sede onde poterlo poi inserire nei nostri atti ufficiali.

RANDONE. Se il Presidente consente, mi limiterei a dire che questo più ampio orizzonte, che rientra negli obiettivi del vostro Comitato paritetico, è particolarmente interessante per noi assicuratori perchè ci consente anche di esaminare altri problemi del mercato che sono connessi al problema della responsabilità civile automobilistica, primo fra tutti il problema dell'efficienza, della validità e dell'urgenza dei controlli, e in secondo luogo il problema di stabilire un congegno di controlli che sia operante.

Intendo quindi affermare la volontà decisa delle imprese di essere scrupolosamente e approfonditamente controllate. Noi non abbiamo niente da nascondere ad un controllo oculato, efficiente, ad un controllo che si renda conto del compito fondamentale che ad esso viene ad essere assegnato. Se il mercato italiano oggi ha sopportato delle disfunzioni e delle carenze, queste disfunzioni e queste carenze sono in gran parte addebitabili, a mio giudizio personale, al fatto che nessuna funzionalità di controllo esiste. Con questo non intendo assolutamente affermare che le persone preposte al controllo non sono valide, anzi, sono validissime e degnis-

sime, ma purtroppo sono impossibilitate a svolgere il loro compito perchè sono poche, mancano di mezzi, mancano di strutture e addirittura sono messe nella condizione di dover sopportare dei sacrifici di persona quando svolgono dei compiti di questa importanza.

Non ho bisogno di ricordare qui come sono strutturati e organizzati i controlli all'estero, dove si avvalgono di una nutrita schiera di specialisti. Prendiamo qualche esempio: la Francia ha dei controllori che conoscono i bilanci delle società francesi forse meglio degli amministratori e dei direttori generali. Questo perchè? Perchè i controllori francesi sono degli esperti, sono numerosi e ben pagati.

Termino il mio intervento sottolineando che c'è anche un altro problema che si inserisce in un problema più ampio e cioè quello della qualificazione e delle funzioni che devono essere assunte dagli istituti di Stato.

**P R E S I D E N T E .** Può portare avanti anche questo discorso.

**R A N D O N E .** Comincerò dai controlli.

La nostra idea sul controllo è che non c'è alcun motivo di cambiare la sede politica del controllo che, per quanto concerne i poteri decisionali, i poteri di carattere amministrativo generico demandati dalle leggi speciali, può benissimo restare nell'ambito del Ministero dell'industria. Saremmo decisamente contrari ad una duplicazione dei poteri di controllo.

Si è ventilato da qualche parte la possibilità di sdoppiare il controllo, cioè di fare un controllo di natura tecnica ed uno di natura finanziaria. Questo sarebbe un grossissimo errore perchè nell'industria assicurativa i due settori tecnico e finanziario sono assolutamente indissolubili fra loro. I nostri bilanci si fanno con l'aiuto del reddito finanziario che ricaviamo dall'investimento delle riserve tecniche. Se non ci fosse questo, i nostri bilanci non si potrebbero assolutamente fare. È chiaro, quindi, che l'unicità del

controllo deve tenere conto di questa situazione.

Che cosa manca all'efficienza del controllo del mercato italiano oggi? Mancano due cose: il numero degli uomini e gli uomini preparati. Bisogna che il Parlamento risolva questo problema. A noi non interessa se si deve creare un ente autonomo, un ente speciale, anche perchè ci rendiamo conto che ci sono delle obiezioni su questa soluzione. Si dice, infatti: se tutte le volte che c'è una carenza in Italia, creiamo qualcosa di speciale, produrremmo una specie di reazione a catena! D'altra parte il problema del nostro controllo è forse un problema un po' speciale perchè, mentre per gli altri settori gli uomini preparati ci sono e possono essere forse meglio utilizzati, nel nostro settore gli uomini preparati sono pochissimi e questi pochi evidentemente devono essere pagati bene. Non si può chiedere, infatti, ad un professionista, ad un uomo che ha delle capacità notevoli, che ha delle esperienze, di assolvere alla sua missione senza essere adeguatamente retribuito. Bisogna trovare, pertanto, un qualcosa, un organismo che sia svincolato dalle pastoie delle leggi dello Stato per quanto concerne l'assunzione di nuovi elementi da immettere per colmare le carenze quantitative dei quadri, perchè se ci mettiamo sulla strada dei concorsi statali, con tutte quelle limitazioni che giustamente vengono considerate dalle leggi specifiche, non arriveremo mai alla soluzione di questo problema che è urgentissimo e fondamentale. Bisogna trovare un organismo dotato di una sufficiente autonomia finanziaria, anche qui svincolato dalle leggi-quadro istituzionali dello Stato e dalle leggi che regolano le retribuzioni dei funzionari dello Stato, che consenta di remunerare adeguatamente i suddetti specialisti.

Questo è quello che pensiamo per quanto riguarda il controllo. Che poi si debba pensare ad un ente di natura parapubblica o autonomo e che questo possa essere individuato in un ufficio di controllo del Ministero dell'industria, questo è un problema tecnico che i parlamentari possono risolvere certamente meglio di noi. Noi riteniamo

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

23° RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

che la prima soluzione sia realizzabile, perchè vediamo questo organo (che per comodità di nomenclatura abbiamo chiamato agenzia, ma che può benissimo essere un ente pubblico) operante, con una autonomia finanziaria con una autonomia di strutture, di organici, con una autonomia gestionale soltanto nell'ambito delle funzioni tecnico-ispettive che sono demandate oggi istituzionalmente alla Direzione generale delle assicurazioni private di interesse collettivo.

È chiaro che questo organo non deve avere alcuna potestà decisionale: le potestà decisionali, in quanto potestà decisionali anche di ordine politico, devono rimanere nell'ambito del Ministero che governa questo settore.

Questo è quanto avevo da dire per il momento sui controlli. Sono a disposizione della Commissione per quanto si ritenga di chiedere come approfondimento del tema.

Il secondo problema è quello dell'Istituto nazionale. Anche qui (naturalmente noi diciamo la nostra opinione che è l'opinione poi di una impresa privata) noi vediamo con interesse e addirittura come necessaria la permanenza dell'Istituto nazionale sul mercato.

Crediamo che l'Istituto nazionale, sul mercato, possa assolvere e debba anche assolvere funzioni di guida del mercato stesso, di disciplina, di promozione e di incentivazione, specialmente ed esclusivamente per quanto riguarda il ramo vita che oggi soffre delle difficoltà che tutti conoscono e delle quali credo sia superfluo illustrare le motivazioni. Queste dovrebbero essere le sue funzioni. D'altra parte, l'Istituto è stato creato proprio per essere la guida del settore, il promotore di iniziative, il moderatore, il calmieratore, eventualmente.

Siamo, senz'altro, d'accordo che l'Istituto nazionale deve conservare il sistema della cessione obbligatoria di una parte dei premi, perchè questo fa parte del sistema attraverso il quale l'Istituto nazionale può rendersi conto delle condizioni in cui opera il mercato vita italiano e promuovere, rilanciare e sollecitare nuove iniziative. Non siamo favorevoli, invece, alle altre funzioni di controllo. Infatti, per quanto concerne i controlli che riguardano il nostro settore pen-

siamo che questi dovrebbero essere demandati proprio a quell'ufficio di cui si è parlato, perchè può esercitare meglio le funzioni. Il Conto consortile è una gestione per conto ed oggi è qualcosa che viene gestito dall'Istituto senza interpellare le imprese; mentre il Conto consortile è un consorzio di imprese che dovrebbe avere la voce in capitolo nella gestione e nel funzionamento. Lo stesso si dica per il Fondo di garanzia vittime della strada che è alimentato con i contributi delle imprese e tratto dai premi che percepiamo dalle assicurazioni. Anche qui le imprese private hanno poca voce in capitolo; hanno un comitato consultivo che prende delle deliberazioni che qualche volta sono recepite dal consiglio d'amministrazione e qualche volta no. Ed anche qui si assiste a delle funzioni che sono al di fuori dei compiti e soprattutto della utilizzazione che si potrebbe fare se fosse seguita la via indirizzata dalla legge n. 990.

L'ultima osservazione che mi permetterei di fare è che non si può ammettere che l'Istituto nazionale e la sua filiale, le Assicurazioni d'Italia, praticamente esercitino la duplice funzione di controllori e controllati. Questo è uno stridore che avvertiamo tutti sul mercato, anche perchè ci sono posizioni dominanti che evitano il libero gioco della concorrenza. Noi imprenditori privati saremmo lieti se si facesse una concorrenza sana perchè stimolerebbe ad agire sempre meglio. Non siamo più tanto lieti quando la concorrenza viene fatta sulla base di posizioni dominanti e ci viene tolta la capacità di operare.

**P R E S I D E N T E .** Ringraziamo per quanto ci ha detto l'avvocato Randone, anche per la concisione alla quale si è attenuto.

**F E L I C E T T I .** La prima questione che vorrei porre si riferisce al problema della RC Auto, dal momento che il nostro Comitato, pur volendo spaziare, per le connessioni che esistono tra il settore auto e gli altri rami di assicurazione, sulle questioni più generali del sistema, ha il dovere di approfondire più specificamente il settore auto. La domanda che vor-

rei fare a questo riguardo è qual è il giudizio di una compagnia dell'importanza delle Generali sulla legislazione in atto nel settore RC Auto. Secondo voi, c'è la necessità di ulteriori interventi in questo settore al fine di garantire meglio — ecco il senso esatto della mia domanda — l'utente, il danneggiato e l'assicurato, il cittadino relativamente a questo servizio, di carattere sociale oggi, con l'obbligatorietà? E, all'interno di questa domanda di carattere generale, vorrei riproporre un tema che già sottoponemmo all'esame dell'ANIA, quando venne a discutere con noi su questi temi, ricevendo in quella sede una risposta piuttosto positiva che però poi non è stata articolata in proposte specifiche. Esiste, cioè, la possibilità di realizzare un sistema più semplice e meno costoso per dare la copertura assicurativa nel settore RC Auto? E questo non solo ai fini di una economia nel settore, in vista anche dell'appuntamento del primo gennaio '79, cioè in vista anche dell'abbassamento del caricamento dal 37 al 32 per cento? E, immediatamente, che cosa si può fare per realizzare un sistema più economico di emissione dei contratti, di gestione dei contratti, di offerta delle garanzie, in sostanza di funzionamento di questo meccanismo, delle garanzie che a noi sembrano piuttosto farraginose e quindi piuttosto costose? Che cosa pensereste, per esempio, della polizza con unico massimale più alto di quello che c'è adesso con un meccanismo, per cui, in caso di sostituzioni, non si potessero evitare tutte le appendici ed i meccanismi che oggi sono messi in atto per trasferire la copertura da un mezzo ad un altro? Questa è tutta una tematica sulla quale saremmo grati se poteste fornire del materiale.

In sostanza, sul settore RC Auto, quale aggiustamento è possibile porre in essere per dare una garanzia più corrispondente alle attese dell'utenza? Quindi, il vostro giudizio sulle leggi che abbiamo fatto fino a questo momento, compresa la legge n. 39, la cosiddetta miniriforma.

Un secondo problema che vorrei sollevare è quello che si riferisce all'attuale situazione del mercato assicurativo italiano. Anche i più recenti dati, che sono stati pubblicati — l'ul-

timo in un inserto speciale del « Mondo » — sulla situazione del mercato assicurativo italiano tornano a sottolineare l'insufficienza del recepimento da parte del cittadino italiano della necessità assicurativa. Siamo agli ultimi posti rispetto alla Comunità europea; stiamo al livello della Spagna, del Portogallo e della Grecia; tra i Paesi più industrializzati siamo decisamente all'ultimo posto. Il rapporto tra prodotto nazionale lordo e spesa per gli investimenti è ad un livello estremamente basso e preoccupante; la spesa media dell'italiano è di appena 60-62 mila lire l'anno contro la media europea che supera le 150 mila lire.

Ora ritengo — e non è la prima volta che lo dico e quindi non prendo suggerimenti dalle note che sono state riportate a commento da questa edizione speciale del « Mondo » — che l'esistenza di una organizzazione previdenziale di carattere sociale così larga come c'è in Italia non giustifichi questa situazione di arretratezza nostra rispetto al problema assicurativo. In Svezia la situazione del sistema assicurativo previdenziale sociale non è certamente inferiore a quella italiana, tuttavia la situazione del settore previdenziale privato è a livelli estremamente più alti del sistema italiano.

Ora, quali sono le ragioni di questa situazione?

Dobbiamo concludere questa nostra indagine conoscitiva sul sistema assicurativo italiano. Se vogliamo dare un contributo allo sviluppo del sistema — perchè siamo profondamente interessati ad uno sviluppo sostanziale del sistema assicurativo privato evidentemente come sistema integrativo al sistema previdenziale di carattere sociale — che cosa dobbiamo fare per uscire da questa situazione?

Innanzitutto, cominciamo a capire quali sono le cause che hanno bloccato uno sviluppo adeguato del sistema assicurativo privato. Certamente, contro l'inquinamento che si è prodotto nel settore negli anni passati stiamo prendendo una serie di misure, l'ultima delle quali è costituita dall'accordo con la Associazione delle imprese, che ha creato la SOFIGEA. Anche l'Esecutivo ed il Parlamento stanno predisponendo l'approvazione del

decreto sul blocco del portafoglio. È una situazione che stiamo cercando di correggere e di superare. Certamente c'è questa situazione che abbiamo individuato e che stiamo correggendo. Non c'è dubbio che l'esistenza all'interno del settore di aziende pirata, di aziende che hanno operato in maniera avventurosa ha costituito una remora, allo sviluppo del sistema assicurativo; ma, secondo noi, anche questa non è una spiegazione sufficiente. Noi ci chiediamo e vi chiediamo: il sistema assicurativo italiano oggi è in condizioni di offrire all'utenza un servizio veramente corrispondente ai bisogni, alle necessità nuove delle famiglie e delle aziende? Noi abbiamo l'impressione che troppo spesso capita che un'azienda realizzi una serie di coperture assicurative sulla base di sollecitazioni degli operatori periferici che rappresentano le imprese di assicurazione. Succede il sinistro e molto spesso il sinistro è solo parzialmente risarcibile o addirittura non è risarcibile.

A questo punto interviene un doppio problema, un problema di capacità, di professionalità dell'apparato addetto alla vendita del servizio assicurativo, che è un problema di cui non possono non farsi carico le imprese. Capisco che c'è differenza tra impresa ed impresa! Io stesso sono stato un vecchio operatore delle Generali. Ho cominciato la mia attività presso la vostra Società e so che tra la vostra Società — per esperienza personale — ed altre società, di cui non facciamo il nome, c'è una enorme differenza. Però, ritengo che anche tra le maggiori società oggi non ci sia l'attenzione sufficiente per realizzare quella qualificazione professionale che è indispensabile se vogliamo che il servizio assicurativo sia compreso e recepito dalle famiglie e dalle aziende.

E non basta la pubblicità fatta — ho letto alcune risposte a questo riguardo — attraverso la radio, la televisione, i giornali. Questa, a mio giudizio, è una pubblicità per la quale si spendono inutilmente dei danari, in quanto non serve assolutamente a niente. Sia ben chiaro peraltro che questa è una mia opinione strettamente personale.

R A N D O N E . Infatti noi questo tipo di pubblicità non la facciamo.

F E L I C E T T I . Sono profondamente convinto che la migliore forma di pubblicità consista nella vendita corretta del prodotto di assicurazione. Questo, a mio avviso, è un elemento indispensabile; riteniamo invece che poco venga fatto, anche da parte delle maggiori imprese, per quanto riguarda la preparazione professionale.

C'è poi una seconda questione da considerare: quella relativa ai meccanismi di vendita, le forme con cui la previdenza viene venduta agli utenti. Io credo che sia arrivato il momento anche in Italia di considerare superato il meccanismo della vendita, soprattutto nel settore della copertura dei rischi presso le aziende, delle polizze prefabbricate, prestampate; io credo che sia cominciato ad intervenire il momento anche in Italia — ho chiesto al presidente della vostra Società gli atti del Convegno che avete tenuto sulle assicurazioni ed il sistema produttivo e industriale italiano e sono in attesa di leggere, quando mi saranno pervenute, le notizie che si riferiscono ai lavori di questo Convegno, che è il segno di una attenzione da parte di tutti nei confronti di questa problematica — di capovolgere l'impostazione. Non è possibile infatti andare a vendere le polizze prestampate indipendentemente dall'esame concreto dell'effettiva esigenza dell'utente che, il sistema assicurativo deve soddisfare, magari facendolo pagare di più, ma realizzando un servizio assicurativo che sia veramente efficace. In effetti, con la politica che le imprese continuano a fare, non c'è dubbio che per le grandi aziende industriali il servizio assicurativo finisce per essere corrispondente alle necessità, ma questo non avviene per quanto concerne le piccole e medie aziende industriali, che non hanno al proprio interno la possibilità di costituire centri professionalmente qualificati attraverso i quali trattare il rischio, il costo del rischio, la sufficienza della copertura offerta dall'impresa di assicurazione. Con questo sistema insomma voi evitate che la grande massa di piccole e medie aziende industriali, artigianali e commerciali possa avvalersi veramente del sistema assicurativo italiano. Succede pertanto che, soprattutto nell'Italia centro-meridionale, le piccole e le medie aziende ricorrono al sistema

assicurativo solo quando accendono un mutuo o ricevono un finanziamento e non in rapporto alle proprie necessità assicurative, ma in rapporto ad esigenze che sono al di fuori delle proprie necessità assicurative.

Un'ultima questione (di questioni ce ne sarebbero molte altre, ma non abbiamo avuto nè il tempo nè la possibilità di approfondire adeguatamente) sulla quale vorrei richiamare l'attenzione degli intervenuti è quella relativa ad una domanda che noi avevamo posto nel questionario, rispetto alla quale mi è parso di avere letto una risposta insufficiente da parte della vostra Compagnia. In particolare, noi chiedevamo: « Qual è la vostra opinione sul ruolo svolto e su quello che potrebbe svolgere il settore assicurativo nell'ambito dell'economia nazionale? Ritenete che tale ruolo per affermarsi debba avere come supporto una visione programmata dell'economia? ». La vostra risposta a questa domanda è indubbiamente corretta nella sua brevità, ma noi vorremmo che fosse più ampia ed esauriente. Ecco la vostra risposta: « L'assicurazione è un servizio che deve adeguarsi alle necessità degli operatori economici che ne hanno bisogno. Una sana programmazione economica nazionale può quindi essere utile agli assicuratori per indirizzare i loro piani di sviluppo ». La domanda che noi facevamo, però, era di carattere più generale. Noi abbiamo l'impressione, in sostanza, che in questi anni si sia determinato un certo distacco tra i grandi problemi dello sviluppo economico del Paese ed il sistema assicurativo italiano, che pure ha la sua importanza per i mezzi che raccoglie e per le funzioni a cui assolve.

Ora, c'è la possibilità, a vostro modo di vedere, di realizzare un più organico collegamento tra i due momenti? C'è, in definitiva, la possibilità di considerare il sistema assicurativo come un momento importante ai fini della ripresa economica nazionale e ai fini del successo delle linee di programmazione con le quali si sta confrontando oggi il quadro politico nazionale? Ebbene, rispetto a queste domande, rispetto a questi temi, gradiremmo che una compagnia come la vostra, che ha una lunga tradizione, che ha apparati di studio certamente ef-

ficienti, che sta facendo anche interessanti esperienze, per esempio nel settore agricolo — se le notizie che si hanno dai giornali sono esatte, come certamente sono esatte —, ci fornisse risposte più esaurienti, tali da poterci aiutare di più a determinare il coinvolgimento del sistema assicurativo nei grandi temi dello sviluppo economico nazionale, non per subordinare — questo sia ben chiaro — il sistema assicurativo stesso alle esigenze della programmazione generale e per soffocarne le necessità, ma per esaltarle, sottolineandone il ruolo rispetto appunto ai grandi temi dello sviluppo economico, che — se avverrà, come ci siamo impegnati a fare — certamente produrrà effetti benefici anche per l'ulteriore allargamento del mercato e per l'ulteriore presenza, in questa ipotesi di allargamento del mercato, della presenza già consistente di imprese tradizionali come la vostra.

A M A B I L E . L'onorevole Felicetti ha posto una serie di temi molto ampi, che evidentemente considero acquisiti nella risposta che verrà da voi fornita; per quanto mi riguarda, pertanto, cercando di approfondire in modo più specifico e dettagliato alcuni di essi, vorrei chiarire ulteriormente determinati aspetti delle domande rivolte poc'anzi dall'onorevole collega.

In particolare, vorrei sapere se, a vostro avviso, le innovazioni legislative degli ultimi anni hanno comportato o meno facilitazioni nella gestione RC Auto. Mi riferisco alla miniriforma, al *bonus-malus*, insomma a tutta quella serie di norme che oggi impongono alle imprese di comportarsi in un certo modo. E di conseguenza, quali sarebbero state invece, a vostro parere, le altre norme che forse avrebbero facilitato la compressione dei costi.

Inoltre, poichè vedo che nella risposta che è stata data dalla vostra Compagnia è stata giudicata inaccettabile la percentuale dei caricamenti al 32 per cento (risposta peraltro che è stata data ormai, se non ricordo male, nel mese di febbraio), vorrei sapere se le Assicurazioni generali, in considerazione del fatto che tale percentuale dovrà per legge essere applicata dal 1° gennaio 1979, hanno

potuto, al loro interno, compiere atti idonei a far sì che venga rispettata. In altri termini, si è partiti da un livello di oltre il 40 per cento al 1° gennaio 1977, per arrivare, con il decreto del 14 dicembre 1977, per il 1978 al 37 per cento, con un livellamento al 14 per cento per le provvigioni; oggi la percentuale dei caricamenti dovrà scendere al 32 per cento. Ora, voi, come imprenditori di primo piano, come prima impresa assicurativa sul mercato italiano, che cosa avete fatto e che cosa non avete potuto fare per adeguare i vostri costi a questo livello? In particolare, scendendo ad una analisi più particolareggiata, quali sono i rapporti fra possibilità di riduzione dei costi e rigidità del sistema esistente o eventualmente crescente? Mi riferisco al problema dei livelli retributivi dei dipendenti delle agenzie in appalto, i quali evidentemente, tendendo ad aumentare, oltre tutto con una garanzia maggiore per quanto concerne il mantenimento del posto di lavoro, forse potrebbero contenere inique, ma purtuttavia preesistenti, possibilità di elasticità. A tutto ciò gradiremmo che ci venisse data una risposta un po' come analisi specifica del settore RC Auto, senza cioè che le possibilità che le Assicurazioni Generali hanno di scaricare su altri rami, sui proventi di altre gestioni determinati costi vengano messe sul piatto della bilancia, perchè questo evidentemente creerebbe, nella valutazione che potremmo fare della vostra risposta, una situazione di sperequazione nei confronti di altre aziende che non hanno le stesse possibilità.

Un'altra questione che vorrei sottoporre alla vostra attenzione è la seguente. Alla nostra domanda: « Cosa avete fatto e cosa farete per porre in atto strutture che siano in grado di reggere la concorrenzialità avuto riferimento all'adeguamento del mercato italiano all'entrata in vigore della legislazione comunitaria e, invece, cosa intendete fare per migliorare la razionalità del sistema di lavoro? » (domanda che è in un certo senso simile a quella che già si è posta per la RC Auto, che è un settore peraltro nel quale esiste una disciplina più precisa), la risposta che avete dato nel questionario appare piuttosto generica. In essa infatti ci si li-

mita a dire che esiste un ufficio che studia i problemi in questione. Ora, noi vorremmo conoscere quali sono le linee di fondo che questo ufficio sta sviluppando; se queste linee incidono — cosa questa che del resto viene posta in seguito come domanda — sui problemi generali della creazione di una rete di distribuzione efficiente; se si sta studiando cioè un equilibrio migliore rispetto a quello attuale per quanto attiene ai rapporti tra *staff* interno, rete di distribuzione e sistemi di entrata e di uscita nei flussi di polizze, di denaro, di controprestazioni. Tutto questo infatti può essere indicativo per il legislatore nel momento in cui, conoscendo certe tendenze, vorrebbe anche collaborare ponendo norme e studiando meccanismi che facilitino tutto ciò che, oltretutto, può servire a migliorare la fiducia della utenza nazionale nei confronti delle imprese assicurative (mi riferisco al fenomeno delle polizze che dovrebbero essere più comprensibili e che andrebbero inserite nel processo di analisi del settore), aumentandone la credibilità.

**L A B O R .** Ricollegandomi con quanto l'avvocato Randone ha detto all'inizio del suo intervento in ordine all'ovvio gradimento di un controllo serio e cioè, se non sbaglio, che non è opportuno sdoppiare l'aspetto tecnico da quello finanziario, così come è stato da varie parti proposto, desidero far presente che oggi, però, non solo per le Assicurazioni Generali, ma anche per quelle compagnie che hanno inflazionato il mercato con i loro aspetti negativi, l'aspetto finanziario appare quello più importante.

Siccome per ora in Italia le agenzie autonome nascono con estrema difficoltà e pochissima autonomia, questo ente pubblico da lei ipotizzato, con autonomia di gestione e finanziaria e senza poteri decisionali, non lo vedo realizzabile. Ecco la domanda: siccome lo aspetto finanziario mi sembra quello più rilevante è proprio il Ministero dell'industria il più adatto a controllare gli aspetti finanziari che sono preminenti per una grossa e seria compagnia come la vostra e per le molte inflazionate cattive?

Una seconda domanda: è molto importante il problema, cui lei ha accennato, del Conto consortile e del Fondo vittime della strada, per motivi ovvi. Lei ha detto che non viene attuata la legge n. 990 del 1969, che prevedeva una certa partecipazione. Gradirei molto che formulaste proposte molto precise in merito (oggi o con un appunto che ci farete pervenire) perchè questo non è un piccolo aspetto delle carenze che prima sottolineava l'onorevole Felicetti.

Noi abbiamo accennato a misure contro la proliferazione: le Assicurazioni Generali, ovviamente, per molti motivi sono preoccupate per questo fenomeno. Vorrei sapere se ci potete indicare misure positive contro la proliferazione.

Vorrei porre poi due domande molto semplici. La prima riguarda l'ANIA, che non ha ancora presentato i prezzi delle polizze per il 1979; ormai siamo alla fine di ottobre, e pertanto vorrei sapere per quale motivo l'ANIA non ha ancora presentato le sue conclusioni in materia di tariffe assicurative.

Un'ultima domanda, che si ricollega a quanto diceva l'onorevole Amabile: non si può riversare il *deficit* del settore RC Auto su altri rami, e voi siete bene impacchettati per il ramo vita. Anche voi, come altre compagnie, siete deficitari nel settore RC Auto?

**P R E S I D E N T E .** I colleghi vi hanno posto un ampio ventaglio di domande; l'avvocato Randone ci ha già detto la sua opinione sulla questione del controllo, che è veramente diventato il problema dei problemi, per il quale occorre giungere al più presto ad una soluzione. Non è facile ampliare rapidamente i ruoli dell'attuale Ispettorato, nonostante le norme per l'adeguamento alla normativa comunitaria che tendono a tal fine; il Parlamento voleva cancellare quelle norme come inutili, ma poi sono state lasciate per non ritoccare il testo e per memoria.

Penso che si debba giungere alla cosiddetta agenzia, organismo pubblico non statale, per selezionare rapidamente gli elementi qualificati e retribuirli adeguatamente. Un esempio recente è rappresentato dalla SACE che, come abbiamo sentito dal ministro Os-

sola in questa sede, risponde alle finalità che si era proposte, a parte la crisi dei rapporti con l'INA. Mi pare, come ha adombrato l'avvocato Randone, che non ci sia che questa via da seguire in questo momento, naturalmente a livello tecnico-strutturale, perchè tutto ciò che riguarda la politica delle assicurazioni e implica potestà decisionale dovrà continuare a far capo al competente Ministero ed essere regolato dalla legislazione.

Per quanto riguarda l'INA, tutti crediamo all'economia mista, ma bisogna vedere se nel settore assicurativo questa formula viene realizzata adeguatamente dall'INA con le attuali strutture; credo che tutti consideriamo l'economia mista mezzo di stimolo, ma non so se è attualmente realizzata e cosa si debba fare per realizzarla, tenendo conto della normativa comunitaria in materia, che è in divenire, per arrivare ad un adeguamento; c'è molto da riesaminare anche per quanto riguarda il ramo vita.

Ho sempre sostenuto che il nostro Comitato non deve strumentalizzare la sua attività a finalità contingenti, ma deve condurre un'approfondita indagine sul settore; però, vorrei chiedere all'avvocato Randone quali elementi ci può dare, fin da ora, sulla necessità di un adeguamento delle attuali tariffe assicurative, in quale senso e in quale misura, anche se non abbiamo ancora le risultanze del Conto consortile, che già avremmo dovuto avere, ma forse è la prima volta che parliamo di questa materia in un momento di particolare attualità. Quindi, un orientamento può esserci prezioso per confortare le nostre opinioni e per meglio vagliare i nostri eventuali atteggiamenti.

**F E L I C E T T I .** Vorrei ancora rivolgere due brevissime domande.

Assistiamo ogni giorno ad una serie di trasferimenti azionari nel settore assicurativo che sono particolarmente preoccupanti. L'ultimo episodio ha riguardato la situazione della più grande impresa assicurativa italiana che opera nel settore della RC auto, e della quale è inutile fare il nome, che ognuno di noi ha sulle labbra. Quando parliamo di controllo, non dobbiamo parlare soltanto di ispettori, ma anche di norme

sulla cui base gli ispettori devono lavorare. Qual è la vostra opinione in merito al problema del controllo sui trasferimenti azionari da una società all'altra, da un gruppo all'altro, da una società madre ad una collegata o controllata?

Questo è un problema di grandissimo rilievo, specialmente in una situazione come l'attuale, in cui circa il 50 per cento degli introiti delle compagnie di assicurazione è rappresentato da introiti che derivano dalla applicazione della legge sulla RC auto (circa 1.700 miliardi su meno di 4.000 miliardi).

Seconda domanda: si è accennato al problema della SACE, e quindi al problema dei crediti alle esportazioni. Come ritenete che possano essere coinvolte anche le imprese assicuratrici private in questo importantissimo settore?

**P R E S I D E N T E.** Dice bene, Vice presidente; infatti la SACE ha avuto la richiesta di un solo trattato. Ce n'è poi un altro in fase di attuazione. E questo ci sembra veramente poco.

**F E L I C E T T I.** Vorremmo sapere che cosa impedisce un coordinamento, una partecipazione, un coinvolgimento del settore privato in questo enorme spazio della copertura dei crediti alle esportazioni. Ho sottoposto lo stesso problema al ministro Ossola alla Camera, il quale si è riservato di rispondere in una successiva seduta; ma ora vogliamo sapere l'opinione delle imprese di assicurazione.

**P R E S I D E N T E.** Considerando, vorrei aggiungere, la capillarizzazione del servizio a vantaggio delle piccole e medie aziende esportatrici.

**R A N D O N E.** Le domande poste sono molte; le ho segnate diligentemente tutte. Ma se dovessi dimenticare qualcosa gli onorevoli interroganti non mancheranno di darmi modo di integrare le risposte.

Comincio a rispondere per ordine di esposizione. L'onorevole Felicetti si è posto e mi ha posto il primo quesito, chiedendomi se noi riteniamo che la legislazione attuale,

come complesso di disposizione, di leggi comuni e di leggi speciali abbia bisogno ancora di qualche integrazione o se riteniamo che l'attuale normativa sia sufficiente. La risposta è che noi riteniamo l'attuale normativa, sulla carta, sufficiente, perchè credo che si sia fatto tutto quello che era necessario per introdurre le norme che mirano a regolare sia il settore specifico del servizio obbligatorio, sia per quanto concerne la tutela dei terzi e la tutela degli assicuratori, che per quanto concerne la parte generale, cioè la gestione delle imprese e l'autorizzazione all'esercizio. Perciò mi sembra che queste norme, almeno sulla carta, siano valide.

Questo ripropone il problema dell'applicabilità delle norme e del controllo della loro corretta ed esatta applicazione. E su questo punto non mi soffermerei, perchè ho già detto che cosa pensiamo sul problema del controllo.

Ed ora vorrei, per omogeneità di argomento, rispondere al senatore Labor. Certamente, senatore Labor, la componente finanziaria è una componente indispensabile del bilancio delle imprese, ma credo che la politica finanziaria delle imprese, proprio perchè la finanza è diretta a correggere i risultati industriali e a riportarli su segni positivi, non possa prescindere da una uniformità di indirizzi gestionali; e se è unico l'indirizzo gestionale delle imprese credo che unico debba essere il sistema dei controlli. Ritengo, per assurdo, che se volessimo sdoppiare queste funzioni e abbandonare il controllo della gestione tecnica, nel momento in cui diventa impossibile proseguire la gestione tecnica, si esaurirebbe anche la funzione finanziaria, proprio perchè la funzione finanziaria non è che il derivato, la conseguenza della parte tecnica. Se le Assicurazioni Generali smettessero, per ipotesi, di fare gli assicuratori e facessero solo le *holdings* finanziarie, esaurirebbero la loro funzione e si svuoterebbe di contenuto la funzione propria dell'assicuratore, che è quella di raccogliere i premi, di utilizzarli per il soddisfacimento dei sinistri, ma anche di utilizzarli attraverso il gioco degli investimenti finanziari oculati.

Credo, quindi, che si assolvano compiutamente all'obbligo del controllo esaminando

quali investimenti si realizzano e se la parte destinata alla copertura delle riserve tecniche è impiegata correttamente e se gli investimenti non danno luogo a speculazioni di carattere avventuroso; e questo controllo può essere normalmente esercitato da un tecnico dell'assicurazione.

**L A B O R.** I miei dubbi riguardavano il Ministero dell'industria.

**R A N D O N E.** Sì, ma se l'organo di controllo del Ministero dell'industria fosse dotato di un corpo di tecnici dell'assicurazione (come il nostro signor Gutty, qui presente) che avessero la capacità dei nostri ragionieri generali e dei nostri ragionieri capo, non ci sarebbero problemi.

Rispondo, ora, alla seconda domanda dell'onorevole Felicetti. Indubbiamente noi abbiamo compiuto grossi sforzi per rendere più semplice e meno costoso il servizio inteso nella sua globalità; ma rendiamoci conto che c'è una certa strumentazione che deriva dalla legge, per cui dobbiamo osservare le scadenze e tutto ciò che riguarda i documenti, i contrassegni eccetera, naturalmente nell'interesse degli utenti. Ma questo comporta, fatalmente, un certo giro di informazioni.

**F E L I C E T T I.** Quindi voi pensate di essere al limite delle possibilità?

**R A N D O N E.** No, stavo appunto per dire che stiamo spingendo soprattutto l'utilizzazione intensiva dei terminali presso le agenzie.

Il problema è notevole, onorevole Felicetti. Non facciamoci illusioni che si possano dotare le nostre 455 agenzie di terminali, perchè i terminali sono costosi e noi non potremmo sobbarcarci a questo onere. Abbiamo detto che siamo dispostissimi a mettere a disposizione tutta la nostra documentazione e la nostra esperienza tecnica, ma il costo di un terminale è veramente notevole, e non tutte le agenzie lo possono affrontare; solo quelle di una certa dimensione.

A questo proposito, sono lieto di poter dire che siamo sulla strada di dare in dota-

zione dei terminali a qualche altra agenzia in grado di poterne affrontare il costo. Ma su questa strada si deve e si può camminare.

C'è un problema che lei che è stato agente certamente conosce perfettamente. Si potrebbe concepire una specie di *pull* di piccole agenzie che utilizzino un terminale unico. Questo, però dipende purtroppo dagli agenti i quali sono gelosi della loro clientela.

**F E L I C E T T I.** Bisogna superare queste cose!

**R A N D O N E.** Non dipende da noi!

Proprio questa mattina dicevamo con il dottor Bonsi di creare un qualcosa così come ha fatto l'ANIA che ha un centro elettrocontabile dove affluiscono i dati più riservati delle imprese. Questo centro, però, è avulso dall'ANIA: l'accesso è consentito solo agli operatori i quali mi caccerebbero via se andassi a chiedere quali dati ha fornito la Toro Assicurazioni. Su questa strada cercheremo di avviarci, ma è necessario renderci conto che non dipende solo da noi: gli agenti sono liberi imprenditori i quali si organizzano da soli e come meglio credono il loro servizio e noi ci limitiamo a fornire loro tutti gli strumenti necessari. Abbiamo fatto notevoli passi avanti e ne potremmo fare ancora, però c'è un certo limite che ci viene posto dalla regolamentazione. Tanto per fare degli esempi, noi dobbiamo fornire i contrassegni, i certificati e questi contrassegni e certificati devono essere stampati. Se si sostituisce una polizza perchè l'assicurato cambia la macchina, dobbiamo cambiare il numero di targa, l'indirizzo, tutti i dati anagrafici di quella documentazione, dobbiamo cambiare tutto e con i terminali questo compito sarebbe molto più semplice perchè con i terminali arriveremo a dare immediatamente la polizza in quanto i dati anagrafici vengono immediatamente registrati al centro e quindi tutti i cambiamenti sono molto facilitati. Per le gerenze già lo facciamo, ma le gerenze sono nostri uffici e quindi possiamo prendere qualsiasi decisione.

Il terzo problema: le carenze del mercato assicurativo.

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

23° RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

Naturalmente la problematica di quelle che sono le carenze e le deficienze del mercato assicurativo, la necessità di andare meglio incontro alle esigenze dell'utenza, noi la conosciamo e la valutiamo perfettamente. Mi limiterò a rispondere con un concetto che secondo me assomma un po' tutte le considerazioni che si dovrebbero fare e che sono lieto di aver sentito fare dall'onorevole Felicetti.

Il problema di una migliore e più penetrante presentazione del servizio assicurativo presso il pubblico è un problema di professionalità a tutti i livelli, a cominciare dagli assicuratori. Anche qui potrei aprire una parentesi per dire che nell'uso delle facoltà che la legge prevede per le nuove autorizzazioni bisogna essere molto rigorosi. Non c'è niente di scandaloso nel dire che chi desidera entrare nell'agone assicurativo deve avere i requisiti professionali provati per fare l'assicuratore. L'assicuratore è un mestiere difficile da fare, è un mestiere che non si può improvvisare: chi ha voluto improvvisare ha constatato quali sono le conseguenze alle quali si va incontro.

Quindi, professionalità a tutti i livelli: professionalità per gli imprenditori, per gli agenti, per i venditori. Non facciamoci illusioni: abbiamo 15.000 agenti in Italia e io non vorrei essere troppo drammatico nel fare delle proporzioni, ma quasi certamente una gran parte di questi è improvvisata e conosce poco il mestiere.

L A B O R . Parla delle Assicurazioni Generali?

R A N D O N E . No, del mercato italiano. Le Assicurazioni Generali ha 850 agenti.

L A B O R . Quale giudizio darebbe su questi 850 agenti?

R A N D O N E . Mi scusi se l'affermazione che farò può sapere troppo di presunzione, ma del resto lo ha detto lo stesso onorevole Felicetti e gli sono grato per questo riconoscimento, ma la qualificazione dei nostri agenti è certamente di livello superiore alla media, nel complesso. Abbiamo

anche noi delle carenze, non c'è dubbio; fra gli 850 agenti certamente qualcuno abbisogna di una preparazione e soprattutto di un abito professionale diverso. Debbo dire che è nostra consuetudine, ormai da decenni, creare gli agenti traendoli dalla nostra organizzazione di vendita. Quindi, in generale i nostri agenti sono persone che hanno assimilato i concetti, le tradizioni, le impostazioni tecniche e morali dell'azienda. Non abbiamo mai voluto ricorrere all'esterno per nominare degli agenti e i nostri provengono dai nostri ruoli ispettivi produttivi. Le direzioni che nominano gli agenti, pertanto, li conoscono *a priori*, li sanno valutare, ne conoscono i precedenti professionali e difficilmente possono incorrere in errore; malgrado questo anche noi abbiamo bisogno di perfezionamento.

Dei 15.000 agenti che operano nel mercato assicurativo moltissimi hanno bisogno di essere istruiti e direi civilmente istruiti. Quando un agente delle piccole e medie industrie si presenta ad un piccolo e medio industriale, deve fare il *broker*, nel senso che deve fare gli interessi di quel cliente potenziale prima di fare il suo interesse alle provvigioni e il suo interesse come appaltatore di affari alla direzione.

Noi siamo ben felici quando questo avviene, perchè facciamo gli interessi della clientela che è poi quella che ci qualifica. Non dobbiamo vendere le polizze tanto per venderle, ma, soprattutto in questo settore, dobbiamo fare gli interessi del cliente. Nel settore delle polizze destinate alle grandi masse, si tratta di polizze prefabbricate, ma con tutto ciò anche queste vengono illustrate per evitare recriminazioni o contrasti *a posteriori* in caso di sinistro. Questo è il concetto fondamentale che secondo me può consentire al mercato di prendere una fisionomia molto più autorevole e importante e prestigiosa agli occhi della clientela. Tutto qui. Gli altri aspetti si potrebbero esaminare, ma sono solo aspetti secondari.

Loro sanno certamente che l'ANIA finalmente ha preso un'iniziativa lodevolissima. Cioè noi abbiamo creato un istituto autonomo, svincolato dall'ANIA, ma evidentemente sovvenzionato dall'ANIA. Il presiden-

10ª COMMISSIONE

23º RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

te non è stato ancora nominato, ma intendiamo partire con il 1º gennaio. Questo per quanto riguarda l'ANIA. Non sta a me parlarne, naturalmente, e lo stesso presidente dell'ANIA vi avrà già illustrato questa iniziativa.

Per quanto riguarda noi, vi posso dire che nella nostra direzione commerciale di Venezia abbiamo una sezione che è specificamente incaricata dell'istruzione professionale: facciamo corsi, corsi di aggiornamento, tavole rotonde, seminari e tutto ciò che è possibile fare. Abbiamo anche l'idea ambiziosa di utilizzare un giorno qualche nostro stabile per la sede di questi seminari, per fare un centro studi, in modo che questa attività sia istituzionalizzata e ricorrente.

Per parlare della direzione commerciale di Venezia vi posso dire che, sempre in questo ambito di qualificazione del mercato e per rafforzare quella che è la filosofia dell'assicurazione, abbiamo istituito una sezione *marketing* che ormai sta marciando avvalendosi di autorevolissime consulenze di esperti in materia, in quanto non potevamo inventare noi questa disciplina così delicata e così nuova. Ci siamo, quindi, rivolti ad esperti, a consulenti e questi ci hanno indirizzato.

**P R E S I D E N T E.** In questo quadro, non intravedete per il futuro delle forme anche diverse da quelle tradizionali agenziali? Anche un recente libro francese: « Le assicurazioni domani », che è molto interessante, dice che i tempi sono maturi per forme di *marketing* e quindi di vendita diretta. In questo quadro, esperimenti di gestioni dirette, più che essere un male spesso necessario, così come è avvenuto fino ad oggi, potrebbero costituire un qualcosa proiettato verso il futuro, con diversi rapporti, con grandi *brokers*, e via dicendo.

**R A N D O N E.** Ho presentato a Parigi un brevissimo rapporto proprio su questo tema. In sostanza, limitandoci al mercato italiano, dobbiamo renderci conto che tra poco sarà necessario affrontare il grosso problema della libertà di stabilimento del *broker* che si allaccia al discorso della pro-

fessionalità. Abbiamo appunto parlato al nostro congresso della buona preparazione dei *brokers*.

**P R E S I D E N T E.** Il Ministero, purtroppo, non ha ancora presentato il disegno di legge.

**R A N D O N E.** Mi auguro che ciò avvenga presto perchè in Italia c'è l'inquinamento della categoria. Ci sono persone che non hanno niente dei *brokers*, mentre ce ne sono altre che sono rispettabilissime. È pertanto necessaria una disciplina della professione.

Il sistema della distribuzione in Italia è esclusivamente accentrato, salvo i casi di grosse dimensioni, ed i *brokers* operano proprio su larga scala. La vendita al minuto e al cliente medio è assolta dalla nostra rete agenziale ed è difficile oggi scardinare il sistema dell'esclusiva agenziale per un complesso di ragioni anche sociali; si sa che, intorno ai 15.000 agenti, vivono decine di migliaia di impiegati. Bisogna trovare il corretto modo di contemperare l'attività del *broker* con quella dell'agente: l'agente si deve rendere conto che, laddove c'è un *broker* efficiente, ha tutto l'interesse a concludere insieme l'affare piuttosto che perderlo. Questo lo facciamo nelle gerenze perchè sono organismi nostri ma i *brokers* devono avere accesso anche nelle collaborazioni con gli agenti, abbandonando così il criterio dell'esclusiva territoriale.

Per quanto riguarda la piccola, media e grande industria, abbiamo detto che auspichiamo una collaborazione per lo studio della polizza. Desideriamo che la redazione delle polizze venga fatta con le organizzazioni rappresentative dei nostri clienti; non c'è niente di male, credo anzi che sia vantaggioso. Questa è stata la voce unanime emersa dal nostro convegno. Abbiamo anche affermato che, qualora le industrie non avessero la possibilità di avvalersi di quei *managers* presenti nelle grosse imprese, i *brokers* e i nostri agenti potrebbero far qualcosa. Quindi, ci può essere consulenza interna a condizione che l'agente diventi un professionista per le necessità e l'interesse

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

23° RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

di un certo cliente. Ci presenterà poi le sue proposte fatte in modo tale da poter soddisfare le esigenze espresse.

FELICETTI. C'è una conversione morale e professionale da realizzare.

RANDONE. Quando si parla di professionalità, il primo requisito da considerare è la moralità.

È stata rilevata la genericità della risposta alla domanda relativa al modo con cui si potrebbero inserire gli obiettivi di sviluppo del settore in quelli più ampi dello sviluppo economico del Paese. La risposta è stata generica perchè indubbiamente il problema è molto grave. Confesso, signor Presidente, che mi metterebbe un po' in imbarazzo dover dire in poche parole quello che potrebbe essere un programma. Auspicherei però che, nel momento in cui si studiano o si attuano piani programmatici, venissero interpellati gli assicuratori, i quali possono fare presenti i rischi di una certa impostazione economico-industriale perchè l'individuazione dei rischi rientra nel nostro mestiere. Possiamo, pertanto, dare suggerimenti nella fase di attuazione di un determinato programma per la cantieristica, l'edilizia o l'industria pesante. Questo non fa parte di un quadro programmatico, però deve essere considerato ai fini di un finanziamento del programma.

La prevenzione nelle grandi industrie deve essere considerata con molta attenzione perchè si traduce in un'economia sociale e di costi di gestione. Se gli strumenti di prevenzione vengono adottati con certe regole che conosciamo, si evitano certamente luttuosi eventi e si rende meno costosa l'assicurazione. Mi sto riferendo al ramo incendi dove la prevenzione è ancora molto scarsa in Italia.

FELICETTI. Forse però è necessaria una maggiore iniziativa da parte delle imprese di assicurazioni. Ho visto i dati relativi agli incassi nel settore del credito e delle cauzioni: sono cifre estremamente basse. Questo significa che non c'è integrazione tra meccanismi economici complessivi e pos-

sibilità per le imprese assicurative di intervenire in tale settore.

RANDONE. Intendevo riferirmi al problema al momento di rispondere alla domanda relativa alla scarsa attività della SACE. Consentitemi di parlare francamente: il settore del credito e delle cauzioni, nel quale l'industria assicurativa si sta perfezionando, è molto delicato anche perchè si tratta di concedere fidi. Non voglio aprire il problema della compatibilità con l'attività bancaria perchè è già stato risolto. Sono giustificate però certe nostre perplessità; se dovessimo approfondire questa materia, lo dovremmo fare con molta cautela perchè, quando si fa un'operazione di fido, occorre essere molto diffidenti soprattutto nei confronti di quelle società che non sono specializzate. Ci troviamo talvolta in una situazione di disagio verso una certa clientela che ci conferisce premi per trasporti, responsabilità civili, incendi, furti, e che dobbiamo non soddisfare nell'ambito delle cauzioni. Ecco perchè recentemente — forse l'amministratore delegato dell'Assitalia ha già accennato a questo tema — abbiamo tentato di potenziare la SIAC di cui facciamo parte. Abbiamo cercato di strumentalizzare la Società italiana assicurazioni e crediti proprio perchè è specializzata; è l'organismo dove possiamo benissimo collocare questi rischi. La SIAC, inoltre, può avvalersi delle nostre organizzazioni periferiche; non ha bisogno di crearne una. Abbiamo allora deciso, d'accordo con i maggiori azionisti, di fare questo esperimento perchè avvertiamo l'impotenza dell'utenza che deve ricorrere a determinate forme di finanziamento e che non trova uno sbocco. La SIAC è attrezzata sul piano della selezione della clientela ed ha esperienza nell'esame dei bilanci. Abbiamo, pertanto, stabilito di far confluire i nostri affari alla SIAC che prenderà le decisioni più opportune. Speriamo che in questo modo si possa realizzare un rilancio.

Non vorrei far perdere troppo tempo al Comitato perchè so che ci sarà un'altra audizione dei rappresentanti della Toro Assicurazioni; cercherò quindi di concludere rapidamente. L'onorevole Amabile, affron-

10ª COMMISSIONE

23° RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

tando in concreto il tema dei caricamenti, ha chiesto se sarebbe possibile contenerli in qualche modo. Io confermo quello che ho già scritto nel questionario: è chiaro che — basta fare una semplice addizione — questo 32 per cento non è assolutamente sufficiente. Abbiamo un limite provvigionale del 14 per cento, fissato dalla recente legge n. 39; credo poi che sia incontestabile che, nella situazione attuale, le spese generali non possano essere al di sotto del 10 o dell'11 per cento dei premi incassati. Non so però se ciò vale per tutte le imprese; noi siamo riusciti ad ottenere questa percentuale dell'11 per cento attraverso accorgimenti, ristrutturazioni ed impieghi raffinati. Occorre anche considerare che nei caricamenti, per effetto delle nuove disposizioni, rientrano le spese attinenti alla gestione dei servizi. Non parlerò della questione relativa a quello che si deve intendere per spese afferenti alla gestione del servizio sinistri perchè è già stata sottoposta alla vostra attenzione dal presidente Romagnoli. La tesi del presidente dell'ANIA è anche la nostra: si devono considerare le spese riguardanti la gestione del singolo sinistro, comprendendo quelle per la consulenza del medico, per la parcella dell'avvocato e per l'intervento di ingegneri quando i danni richiedono una perizia. Anche ammettendo che tale tesi sia fondata, la spesa di gestione del servizio sinistri non può andare al di sotto del 12 per cento. Arriviamo allora a quel 37 per cento che ci è stato riconosciuto e che noi riteniamo non comprimibile. Vorrei sottolineare che la nostra situazione in questo campo è in un certo senso peggiore perchè, essendo stati i primi a dotarsi di una grossa organizzazione liquidatoria con personale interno, è chiaro che dobbiamo mantenerlo nonostante la stasi nel numero dei sinistri. Cerchiamo naturalmente di utilizzarlo in qualche modo ma è evidente che abbiamo questo fenomeno.

Se si ha, signor Presidente, un premio puro in ipotesi statico o più o meno statico ed un caricamento le cui componenti lievitano perchè aumentano le spese generali e gli emolumenti per effetto delle contrattazioni sindacali e della scala mobile, comprendendo anche i costi riguardanti il ser-

vizio liquidazione danni la percentuale non può più avere un senso. Credo che dovremo arrivare in futuro ad una divisione esatta: cioè, bisognerà determinare il premio puro in base ai fattori che conosciamo e stabilire i caricamenti secondo altri criteri, senza rapportarli in percentuale o rapportandoli *a posteriori* sul premio puro. Io pensavo ad una specie di indicizzazione dei caricamenti, ad una scala che potesse essere controllata. Nella situazione attuale, però, non è possibile arrivare al di sotto del 37 per cento.

Mi pare che il senatore Labor abbia parlato di proliferazione. Ho già anticipato la mia risposta: occorre che il Ministero dell'industria usi un'estrema cautela ed anche rigore nell'interpretazione della legge n. 295 attinente alle nuove autorizzazioni. È vero che il Mercato comune europeo ci obbliga ad accettarle e che le regole della libera concorrenza ci impongono di non creare una specie di *corpus conclusum* nel nostro settore già abbastanza pletorico; è importante, però, che le nuove iniziative facciano capo a gente che il settore considera valida professionalmente. E questo è un modo per evitare la proliferazione, naturalmente non ripetendo gli errori che si sono fatti in passato con eccessiva facilità.

Tariffe '79. La risposta credo che sia stata già data sui giornali. Qual è la situazione? Fortunatamente, da due anni a questa parte, le autorità di controllo, che sovrintendono questa materia, si sono orientate sulla necessità che le tariffe corrispondano a requisiti di assoluta tecnicità. Noi presentavamo, prima di questo orientamento, le nostre tariffe fatte su rilevazioni elaborate in sede associativa sui dati forniti dalle imprese. A queste nostre elaborazioni non veniva dato nessun credito perchè si diceva: vengono da casa vostra e voi potete fare quello che volete, le potete manipolare come volete e dobbiamo aspettare che queste elaborazioni siano confrontate e convalidate o smentite dalle elaborazioni del Conto consortile. È quello che da due anni a questa parte abbiamo fatto. E abbiamo detto: visto che c'è questo sospetto di eccessiva soggettività nella presentazione della tariffa, aspettiamo il Conto consortile e sulla sua base presen-

tiamo le nostre tariffe. Ecco la ragione del ritardo. Il Conto consortile non ci ha dato ancora i dati finiti e non siamo stati in grado di presentare le tariffe. Posso assicurare che non appena il Conto consortile ci darà questi dati presenteremo le nostre tariffe. Previsioni su quelli che saranno i livelli della tariffa non sono in grado di farle. Lei, senatore Labor, mi potrà domandare che in casa mia i dati io li conosco. È chiaro, i dati in casa mia li conosco, ma noi abbiamo un 7,5 per cento del mercato del settore delle automobili ed è poca cosa per poter trarre elaborazioni sulle quantità omogenee statisticamente rilevabili di cui parla la legge n. 990. Quindi, i dati che potrei dare delle elaborazioni nostre non possono essere dati utilizzabili per il mercato. Oserei dire di più: non potrebbero essere dati utilizzabili nemmeno per la presentazione di una nostra tariffa. E ciò perchè la nostra tariffa sarebbe fatta su un portafoglio che come portafoglio RC Auto è estremamente vario e movimentato.

L A B O R . In che proporzione rispetto al ramo vita?

R A N D O N E . Noi abbiamo 120 miliardi, di cui il ramo vita ne ha forse 84. Noi rappresentiamo una fetta di mercato che è relativamente esigua: il 7,50 per cento. Oserei dire che nemmeno la SAI, che rappresenta circa il 12-13 per cento del mercato, potrebbe fare una sua tariffa perchè la farebbe su un portafoglio che l'anno successivo potrebbe non essere più valido. Potrei avere molti più autocarri di quelli che non ho, molte meno autovetture, molti più taxi, molti più autobus, perchè gli assicurati passano con molta disinvoltura da una compagnia all'altra.

Ma c'è un altro argomento molto più importante. Se facessimo una tariffa nostra e se il mercato si orientasse sulla presentazione di tariffe aziendali, credo che non faremmo assolutamente l'interesse del mercato. Perchè è chiaro che le grosse compagnie sono quelle che possono produrre a costi relativamente più bassi delle altre. E questo è un dato acquisito. Noi stessi, credo,

siamo di qualche centesimo al di sotto della media del mercato. E allora, se presentassimo una tariffa nostra, potremmo introdurre veramente delle serie turbative sul mercato, perchè potremmo fare una concorrenza che non desideriamo fare, in quanto non vogliamo monopolizzare il ramo auto. E facciamo una politica di cautela. Ecco il motivo per cui, da una parte, posso dire quale potrebbe essere, in ipotesi, la nostra tariffa e, dall'altra, confermo che non è nostro interesse fare questo, perchè guardiamo più che all'interesse dell'azienda all'interesse del mercato.

Mi è stato domandato, infine, qualcosa sui movimenti azionari. Sono perfettamente d'accordo, onorevole Felicetti, che bisogna fare qualcosa, ma non dimentichiamoci che ci sono molte difficoltà di ordine anche costituzionale; però, bisogna fare qualcosa, perlomeno sotto il profilo del divieto del diritto di voto in assemblea fintanto che questi passaggi non siano stati comunicati all'autorità di controllo. Questa è la strada sulla quale credo che si possa legittimamente operare, salvaguardando le società quotate in borsa, perchè la borsa è già tanto depressa che non abbiamo bisogno di introdurre altri inceppamenti nel suo meccanismo così farraginoso e abbandonato.

Mi è stato domandato quali sono i risultati del ramo RC Auto nella nostra azienda. I risultati sono di equilibrio per il 1977; per il 1978 sono ancora *sub judice* perchè constatiamo una certa stabilizzazione nella frequenza dei sinistri; constatiamo una crescita evidente del costo medio del sinistro pagato — siamo nell'ordine del 20 per cento di aumento rispetto al sinistro pagato nello scorso anno — ed abbiamo l'incognita dell'applicazione del *bonus-malus* che quest'anno è integrale. Si sa benissimo che il *bonus-malus* è stato congegnato su una certa frequenza che oggi non è più attuale.

F E L I C E T T I . C'è stata una modifica.

R A N D O N E . Col 1° gennaio 1979, ma io parlo del 1978. Nel 1978 probabilmente avremo questo fenomeno negativo: pagheremo molti più *bonus* di quelli che non

avessimo preventivato e incasseremo molti meno *malus*. Per cui ci saranno due situazioni negative: minori incassi e squilibrio nella tariffa. Nel '79 mi auguro che quello che è stato fatto dal Ministero possa essere valido per correggere questa stortura che, evidentemente, non è colpa di nessuno. È stato creato uno strumento basandolo su certi dati che oggi non sono più validi.

Non so se ho risposto esaurientemente alle vostre domande, comunque sono a disposizione per eventuali repliche. Abbiamo preso nota, inoltre, di tutto e faremo una nota riassuntiva più ampia.

**P R E S I D E N T E.** Questa audizione è stata particolarmente utile perchè abbiamo attinto all'esperienza vastissima delle Assicurazioni generali e in particolare dell'amministratore delegato, Randone, e dei suoi collaboratori. Naturalmente potremmo stare qui molte altre ore, perchè avremmo una quantità notevole di domande e avremmo delle risposte altrettanto esaurienti, purtroppo l'economia dei nostri lavori ci fa dedicare un'ora e mezza-due ore ad ogni audizione. Ma siamo grati per la vostra presenza qualificata e massiccia e per quanto ci è stato detto. Vi ringraziamo per la memoria sintetica che ci verrà inviata in modo da tenerne conto per la nostra relazione finale e per la pubblicazione degli atti.

**R A N D O N E.** A mia volta, ringrazio per la pazienza che lor signori hanno avuto nell'ascoltarmi, lusingandomi che le scarse illustrazioni che ho dato possano essere di aiuto ai loro lavori che sono importanti e dai quali auspichiamo un punto di arrivo per quello che si deve fare nel nostro settore.

**P R E S I D E N T E.** Non è detto che nella stretta finale non disturberemo ancora l'avvocato Randone, quando dovremo tirare le fila delle fila.

Debbo ora ringraziare il dottor Carlo Acutis e il dottor Carlo Galeazzi, rispettivamente amministratore delegato e direttore generale della Toro Assicurazioni, per aver accolto il nostro invito.

Non a caso abbiamo cominciato l'audizione delle compagnie private, dopo aver ascoltato i rappresentanti degli organi statali e di tutte le associazioni direttamente o indirettamente interessate, con la più grande compagnia italiana, che non solo è la più antica compagnia italiana di assicurazioni, ma anche la più antica società per azioni del nostro Paese, come ho appreso per caso leggendo una pubblicazione dell'Associazione italiana fra le società assicurative. Come è noto, la nostra è una indagine conoscitiva concordata fra i due rami del Parlamento; ci auguriamo di procedere rapidamente in quest'ultima parte dei nostri lavori, per arrivare alla conclusione e quindi alla pubblicazione degli atti. L'Istituto di statistica sta elaborando tutto il prezioso materiale pervenutoci, in particolare anche dalla Toro, cui vanno i nostri ringraziamenti, sia per le risposte al questionario che per le tavole che abbiamo ricevuto. Gradiremmo, in seguito, una memoria riassuntiva, sintetica, da inserire nei nostri atti, che tenga conto del pensiero della Toro, anche al lume di quanto sarà detto oggi.

**A C U T I S.** È un piacere per me essere stato convocato per poter esprimere in questo consesso le nostre opinioni sul settore assicurativo; ritengo che sia un fatto molto positivo aprire e continuare un dialogo che serva a migliorare le strutture del mercato italiano, maggiormente adeguandolo alle necessità della concorrenza a livello internazionale. Data anche la mia posizione, quale presidente della commissione internazionale dell'ANIA e quale vicepresidente del Gruppo Mercato comune che porta avanti i dialoghi del settore europeo in seno al Mercato comune, mi sembra opportuna una breve panoramica della situazione italiana nel settore assicurativo, paragonata a quella delle altre Nazioni che sono alla soglia di libertà di prestazione, di stabilimento, cioè di una concorrenza aperta a livello di Mercato comune. Da questo paragone risulta che il mercato assicurativo italiano, in seguito alle vicende che hanno caratterizzato gli ultimi sette-otto anni, si presenta con maggior debolezza rispetto a quello estero, con una mi-

nor redditività delle compagnie, nonostante i costi siano simili o praticamente uguali. Si nota, cioè, un'accumulazione di fondi da parte delle compagnie straniere superiore e più rapida di quella del mercato italiano, in generale, anche se ci sono delle eccezioni seppur limitate; in ogni caso la redditività di queste eccezioni è inferiore alla redditività media del mercato europeo. Ciò ha delle ripercussioni sulla potenzialità di sviluppo del mercato italiano inserito in un contesto internazionale. Lo sviluppo delle Nazioni industrializzate sta portando una crescente necessità di sicurezza. In altre parole, la sicurezza è diventata un prodotto, in certo senso, di massa; tutti vogliono coprire il più possibile. Stanno nascendo oggi dei rischi che prima non erano neanche presi in considerazione; rischi che stanno prendendo dimensioni enormi e che richiedono, per essere fronteggiati, capitali e fondi patrimoniali adeguati. Le compagnie che in futuro si offriranno sul mercato con maggiori garanzie avranno maggiori possibilità di vincere la concorrenza internazionale. Le compagnie inglesi, quelle tedesche (non parliamo, poi, di quelle americane) hanno una redditività enorme e si trovano fortemente avvantaggiate rispetto a quelle italiane. Negli ultimi anni questa tendenza non si è modificata; il mercato italiano ha migliorato i propri risultati, ma altrettanto e forse anche più il mercato europeo, pertanto il margine tra il nostro e quest'ultimo mercato esiste ancora. Un simile concetto non è ancora sufficientemente recepito neanche dalle compagnie italiane, non è recepito dal controllo, non è recepito dagli operatori stessi. Si comincia, invece, a parlare di questo problema adesso, in seguito all'approvazione della legge n. 295 che ha portato la libertà di stabilimento e il margine di solvibilità, cioè quel patrimonio globale e relativo che deve coprire i rischi patrimoniali e imprenditoriali dell'azienda. Il margine di solvibilità, che per alcune compagnie in Italia rappresenta una difficoltà (che è il 16-18 per cento degli incassi), negli Stati Uniti raggiunge il 50 per cento, in Inghilterra il 40 circa per cento; quindi il mercato italiano ha difficoltà ad adeguarsi rapidamente con tutti i mezzi, ca-

pitalizzandosi e accumulando fondi nei limiti del tollerabile; tenendo presente tale difficoltà, per non rimanere tagliati fuori quando i grossi gruppi stranieri opereranno in Italia, il concetto di margine di solvibilità diventerà selezionatore; non sarà necessario essere « grandi », ma basterà essere anche piccoli, purchè efficienti e sufficientemente capitalizzati o con fondi sufficienti; le piccole compagnie, ad esempio, possono mettersi insieme, a condizione che tutte quante abbiano sufficienti fondi disponibili. All'estero questo problema è sentito enormemente e ci sono delle facilitazioni fiscali per favorire l'accumulo dei fondi nel settore assicurativo, che è considerato un elemento determinante per la copertura di rischi che non sono altrimenti copribili. Faccio un esempio: nella responsabilità civile prodotti, mentre gli italiani si sono presentati timorosi e altrettanto timorosi sono anche i rappresentanti della Confindustria per i rischi che i regolamenti comunitari comportano per lo sviluppo industriale, i concorrenti stranieri hanno fatto sapere che loro non hanno problemi e che, in altre parole, coprono tutti i rischi, senza difficoltà.

Per i rischi gli inglesi hanno già fatto sapere che, per quanto li riguarda, problemi non ne hanno e che li copriranno tutti senza la minima difficoltà. Questo è già l'inizio di una concorrenza che qui invece non è sentita.

Ora, quando io torno in Italia cerco di trasmettere alle altre compagnie questa sensazione; ritengo però che sarebbe necessario anche un dialogo con il controllo, un dialogo che permetta un coordinamento degli interventi a Bruxelles tra il settore assicurativo e le autorità politiche italiane. Gli operatori italiani infatti sono gli unici che si presentano isolati e, quindi, senza credibilità; quando, ad esempio, io vado a chiedere qualche cosa, la mia richiesta diventa la richiesta di un settore. Gli inglesi invece si presentano con un programma concordato e se c'è un disaccordo — non è detto infatti che si debba andare sempre d'accordo — se ne spiegano i motivi e si inizia un discorso politico unitario. Noi pertanto dobbiamo appoggiarci ai tedeschi o ai francesi, che

più o meno hanno i nostri stessi orientamenti, raramente però riusciamo a portare avanti un programma nostro per la difesa del mercato italiano. Qui insomma non si tratta solo di andare all'estero, ma si tratta anche, soprattutto, di impostare un adeguato recepimento in Italia della legislazione che è in preparazione a Bruxelles. Se infatti recepiremo male queste leggi, il mercato italiano sarà poi costretto a subire la concorrenza delle compagnie straniere che lavorano in Italia.

Vi è inoltre da tenere presente che al momento attuale il concetto dei rischi catastrofici e dei grandi rischi, che richiede riserve tecniche particolari, è recepito in quasi tutte le nazioni del Mercato comune europeo, per cui all'estero le compagnie sono autorizzate ad accantonare le relative riserve in esenzione fiscale; l'Italia invece è l'unico Paese in cui questo non è ammesso. Pertanto quando ci si presenta ad un concorso per fare i prezzi, i nostri prezzi sono appesantiti da questa diversità di trattamento, che ci fa già partire in difficoltà. I nostri prezzi sono ulteriormente appesantiti poi dall'insufficiente capitalizzazione, ma quello che incide è soprattutto il problema fiscale delle riserve.

Il problema del margine di solvibilità si presenta inoltre in Italia con caratteristiche diverse dagli altri Paesi europei. L'Italia infatti è vittima di una pesante inflazione, superiore a quella che si riscontra nel resto del Mercato comune europeo; le compagnie italiane debbono quindi adeguare il margine di solvibilità ad uno sviluppo di premi che non è dovuto a una maggiore penetrazione nel mercato, ma semplicemente ad un seguire i processi inflattivi. E questo debbono farlo accumulando fondi, che dovrebbero derivare dalla gestione e dagli investimenti. Il nostro 18 per cento è di già insufficiente rispetto alla media di altri Paesi ed il mantenerlo adeguato è un peso notevole, dato il progresso dell'inflazione, che benchè stia diminuendo non è arrivata ai livelli degli altri Paesi. In Francia, ad esempio, si facilita la capitalizzazione con investimenti valutari; se avendo un immobile si ha una plus-valenza, si può portare a patrimonio con una im-

posta del 15 per cento. In Italia questo non esiste. All'estero, in altri termini, si sta facendo uno sforzo per facilitare l'accumulo di fondi, nei limiti del giusto, nel settore assicurativo, al fine di renderlo adeguato alla concorrenza americana e giapponese e, nel mercato continentale, inglese.

L'Italia, in proposito, in questo momento, anche per difficoltà di colloquio con il controllo, non sta facendo assolutamente niente; non c'è una programmazione, non c'è una idea che ci permetta nel giro di 4-5 anni di sapere come il mercato assicurativo si presenterà, da dove deriveranno gli utili, se questi utili sono ammessi, se sono eccessivi o se sono insufficienti. Esistono delle tesi, ma non esistono dati certi; si sa solo che non c'è sufficiente accumulo.

In conclusione, quindi, sarebbe utile che attraverso un controllo efficiente vi fosse un centro di informazioni valide per tutti gli operatori, cioè sia per l'autorità politica che per gli assicuratori; una moralizzazione del mercato in modo da poter creare un settore italiano stabile, che sia competitivo, che sia basato su leggi eque, che possa svilupparsi all'estero e difendersi dall'aggressione del mercato estero, senza timore per gli azionisti per i dipendenti e per gli utenti. Tutti e tre infatti rischiano, in un modo o nell'altro, di essere danneggiati da una concorrenza mal gestita o da uno sviluppo mal programmato nel settore italiano.

*GALEAZZI.* Ritengo forse più interessante, anzichè fare un intervento di carattere generale, fornire al Comitato alcune dettagliate notizie circa l'organizzazione, la attività e le strutture del Gruppo Toro, considerato che tra le cose che noi assicuratori lamentiamo vi è una immagine presso il pubblico non adeguata a quello che siamo. Credo che a questo riguardo esistano delle colpe reciproche: l'uno non è andato ad informarsi su ciò che facevano gli assicuratori e, fino ad un certo punto, gli assicuratori non hanno fatto molto per farsi conoscere.

Ora, la situazione del Gruppo Toro — uso questo termine perchè la Toro è costituita da quattro compagnie di assicurazione: la

Toro, con sede a Torino; la Vittoria, con sede a Milano, la All Secures e la Preservatrice, entrambe con sede a Roma — è la seguente. Nel corso del 1975 abbiamo compiuto una ricognizione nel nostro modo di essere organizzativo e siamo giunti alla conclusione che si poteva fare qualcosa per pareggiare e migliorare il servizio che noi prestiamo a favore di quella che è la utenza di tutte e quattro le Compagnie, che pertanto abbiamo voluto considerare globalmente. Abbiamo così messo in atto un programma progressivo, abbastanza equilibrato, che interviene su tre fattori: le strutture organizzative, il personale e la prestazione assicurativa.

Per quanto riguarda le strutture organizzative, abbiamo fatto completo il disegno dell'organigramma aziendale, che abbiamo considerato al vertice come una azienda unica. Quindi c'è una direzione congiunta per le quattro società.

Vi è una direzione congiunta delle quattro società ed abbiamo pensato che fosse più conveniente rendere capillare la rete dei nostri servizi all'esterno affinché la nostra utenza potesse disporre di molte agenzie e, soprattutto, di centri più diffusi. Inoltre, abbiamo realizzato che con questa integrazione il servizio che rendiamo all'utenza diventa pari, qualunque sia una delle 4 società che presti il servizio, ed è fatto in armonia con quella che è l'ottica della dimensione del Gruppo, cioè della somma delle quattro società.

Abbiamo poi impostato anche una forma organizzativa in grado di arrivare, in seguito, ad un decentramento: non tendiamo dunque ad accentrare le decisioni ed i servizi presso le sedi.

Uno degli interventi più importanti, tuttavia, è stato in direzione della formazione del personale. Si tratta di un programma quinquennale varato nel 1975 che abbiamo portato avanti con una metodologia che è didattica attiva; si tratta di gruppi di 12, massimo 15 persone che prendono parte a corsi di formazione sotto la guida di un *trainer* ma, trattandosi di una didattica attiva, non si tratta tanto di insegnamento d'aula quanto di una partecipazione concreta di tutto il gruppo.

Finora abbiamo tenuto tre corsi; il primo si è interessato al ruolo del capo ed era di taglio culturale generale; nel 1977 ci siamo occupati delle comunicazioni, cioè del sistema attraverso il quale trasmettere le informazioni, mentre quest'anno ci stiamo dedicando ai gruppi ed al lavoro in gruppo.

Per fornire delle cifre dirò che nel 1976 hanno partecipato 258 persone per 10.320 ore di lavoro; nel 1977 hanno partecipato 317 persone per 12.380 ore di lavoro; nel 1978 le unità interessate sono 270 per 10.800 ore di lavoro. Noi abbiamo cominciato con i quadri aziendali iniziando dai quadri direzionali per arrivare agli agenti. Questa è la seconda fase del programma per preparare le strutture direzionali affinché siano in grado di gestire in modo diverso il rapporto umano nell'ambito del servizio.

Nel 1979 il corso avrà come oggetto il tema: il capo come addestratore e formatore; nel 1980 il tema riguarderà il processo di delega per poter attuare completamente il nostro decentramento operativo.

Abbiamo fatto anche interventi di tipo più addestrativo professionale e abbiamo costituito 10 uffici regionali sinistri, ciascuno dei quali ha la sovrintendenza di una dozzina di uffici locali liquidazione danni. La nostra struttura ha circa 110 uffici liquidazione danni sparsi nell'intero territorio italiano che operano indifferentemente per ciascuna delle quattro società. Proprio per evitare che questi 110 uffici fossero troppo dispersi abbiamo delegato parte delle funzioni direzionali a centri che chiamiamo regionali anche se poi non sempre corrispondono all'estensione delle regioni. Abbiamo fatto quindi interventi per la scelta e la formazione dei responsabili degli uffici regionali ed anche per l'affinamento delle capacità professionali dei liquidatori sinistri. Questo ultimo intervento ha impiegato circa 9.000 ore lavorative da parte di tutti gli agenti.

Altri interventi hanno riguardato l'efficienza gestionale ed i problemi dell'organizzazione; anche in questo caso la partecipazione è stata di circa 300 persone per 10.000 ore lavorative. I prossimi programmi prevedono l'inserimento, attraverso studi che stiamo facendo con gruppi di agenti,

10ª COMMISSIONE

23º RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

degli agenti stessi ed in un secondo tempo anche dei collaboratori degli agenti perchè l'utenza viene a contatto, in modo particolare, con l'agente e con i suoi collaboratori.

Vorrei dire qualcosa in merito al modo nel quale abbiamo impostato la prestazione a favore dell'utenza; abbiamo fatto una connotazione che riguarda la linea dei prodotti ed un'altra che riguarda il servizio; per quanto concerne quest'ultimo abbiamo fatto una ricognizione dei nostri bisogni sul territorio nazionale individuando quali erano i punti nei quali situare meglio i nostri uffici; per quanto riguarda le agenzie abbiamo potuto fare relativamente poco in quanto erano già abbondantemente presenti su tutto il territorio mentre il maggior lavoro è stato compiuto nei confronti dei centri periferici di assistenza e liquidazione sinistri.

Per quanto concerne la linea dei prodotti, da tre anni abbiamo impostato una politica che è in via di completamento; per noi prodotto significa contratto assicurativo ed abbiamo tentato di passare dal contratto assicurativo generico fatto di volta in volta a seconda dei bisogni specifici dell'assicurando ad una serie di contratti standardizzati, quindi uguali per tutto il territorio e specifici rispetto a talune categorie di assicurati.

Questa standardizzazione, da una parte, favorisce anche l'agente ma rende il contratto più chiaro come dizione e, comunque, uguale per qualunque utente in qualsiasi punto del territorio italiano. Con questo, naturalmente, non voglio dire che non vi siano per determinati rischi relativi a categorie professionali particolari contratti assicurativi che siano specifici per la copertura dei grandi rischi che vanno fino all'incendio dello stabilimento industriale; ma qui l'elemento tecnico è fondamentale e si parte da una valutazione del rischio fatta da nostri funzionari che rappresentano la seconda rete di assistenza dei nostri agenti. Vi è dunque un supporto tecnico qualificato in grado di fornire anche una prestazione consulenziale a favore dell'industriale nonchè dei commercianti.

Questo è un altro aspetto non sufficientemente sviluppato nel nostro mercato; l'assicuratore deve coprire dei rischi, ma la pre-

venzione dei rischi rappresenta un fatto quanto mai rilevante ed è importante anche per quanto concerne il contratto assicurativo.

Non mi pare di dover aggiungere altro a questo rapidissimo *flash* sull'organizzazione amministrativa del nostro istituto.

FERRUCCI. Vorrei porre quattro domande. La prima è la seguente: ritenete che nel settore RC auto la legislazione attuale sia sufficiente, ovvero sia indispensabile apportare ulteriori aggiustamenti a favore degli utenti?

Seconda domanda: il sistema assicurativo italiano ha poca credibilità e per questo l'Italia è agli ultimi posti tra i Paesi industrializzati; come pensate di recuperare questa credibilità? Non ritenete che vi sia necessità di offrire alla clientela un prodotto più rispondente alle esigenze di sicurezza delle famiglie e delle aziende?

Terza domanda: oggi il sistema assicurativo appare staccato dai grandi problemi economici del Paese. Come ritiene di poter superare questa situazione?

Quarta domanda: sulle tariffe RC Auto per il 1979 potete dare notizie rassicuranti per gli utenti?

LABOR. Desidero complimentarmi con il dottor Acutis il quale ha affermato, accennando al livello comparato dei costi, che in Italia vi è una minore redditività delle compagnie nonostante i costi siano uguali. Questo fa onore al dottor Acutis in quanto uno degli *slogans* più ripetuti è che i costi riscontrabili in tutte le società industriali sono comparativamente molto più elevati. Egli ha detto la verità e di questo lo ringrazio.

FORMA. Mi vorrei rifare a quanto sentito nella relazione del dottor Acutis, cioè al problema creato dall'inflazione ed al rapporto che il nostro mercato fortemente inflazionato ha con altri mercati e, conseguentemente, a quale può essere la difficoltà dei nostri assicuratori rispetto agli altri di altre nazionalità per questa nostra particolarità di mercato.

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

23° RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

Il secondo problema posto dal dottor Acutis riguarda la mancanza di possibilità di previsioni attendibili, di programmi che diano luogo a previsioni attendibili sul nostro mercato; vi è stato anche un accenno a mercati dove, invece, queste possibilità vi sono.

Vorrei sapere, anche se mi rendo conto che si tratta di un problema da considerare a distanza in relazione alla politica generale del Paese, quali sono le possibilità di creare, con una certa rapidità, delle nozioni attendibili che non siano legate a quello che è il programma di sviluppo del settore.

A M A B I L E . Vorrei chiedere alcuni chiarimenti in merito al discorso fatto dal dottor Acutis. Per quale motivo, stante questa parità di costi che non ho però ben capito se si riferisce ai prezzi di vendita o ai costi di fabbricazione ...

A C U T I S . Si riferisce ai costi di fabbricazione.

A M A B I L E . Comunque, stante questa situazione, non comprendo per quale ragione le imprese italiane non riescono ad avere la stessa redditività delle altre. Soprattutto, con riferimento allo scopo della nostra indagine, vorrei sapere qual è la situazione per quanto attiene, da questo punto di vista, il settore della responsabilità civile auto. Il sistema assicurativo italiano ha costi di distribuzione uguali, diversi o superiori rispetto a quelli degli altri Paesi? Ha costi di gestione uguali, diversi o superiori rispetto a quelli di altri mercati? Nel dire questo mi riferisco al 1° gennaio 1978 sapendo bene che queste domande sulla situazione straniera sono importanti per la definizione che si dà di queste percentuali perchè, con il 1° gennaio 1979, dovremmo passare al 32 per cento.

Quindi se questo sistema ha costi uguali a quelli di altri Paesi, atteso che la media generale è da ritenere equa, non frutto di inefficienza, come è possibile avere una diminuzione di circa il dieci per cento (perchè dal 37 per cento di oggi si devono togliere cinque punti per arrivare al 32 per cento, ed altri cinque punti per l'inflazione dell'ultimo anno)?

Ritenete che il vostro Gruppo, con tutte le ristrutturazioni di cui abbiamo preso atto, sia in grado di affrontare certe insufficienze nelle spese di gestione, con un bilancio esatto, cioè senza prendere da altri settori? E soprattutto ritenete che il problema del margine di solvibilità vada posto nella determinazione delle tariffe? Parlando di tariffe RC Auto, non so se si tiene conto del fatto che l'impresa, per legge, deve guadagnare il 18 per cento su quello che produce.

Molti sarebbero i discorsi da affrontare, ma mi limito a questi due temi. E vorrei sapere se esiste una rigidità nelle spese generali di gestione per cui i caricamenti possono essere sopportati.

P R E S I D E N T E . Vorrei aggiungere qualcosa anch'io; è forte la tentazione di avvalerci dell'esperienza dei nostri convocati.

Il problema dei problemi è oggi considerato quello del rinnovamento o riforma del controllo. Noi troviamo la via per rafforzare gli organi diretti dello Stato, forse arriveremo alla cosiddetta agenzia con struttura pubblica non statale. Vorrei sapere la vostra opinione in merito.

Ho ascoltato con molto interesse quanto ha detto il dottor Acutis sulla situazione del mercato italiano nel quadro di quello internazionale in seguito alla legislazione sulla libertà di stabilimento. Lei crede, dottor Acutis, poste le cose come lei ha detto, che il 16 per cento di margine di solvibilità sia insufficiente rispetto a quello che esiste, di media, negli altri Paesi? Ci sarà un nuovo terremoto per quanto riguarda le nostre agenzie (almeno alcune), se non ci sarà al più presto un nuovo e adeguato controllo?

Il dottor Galeazzi ci ha parlato di un problema che ci sta molto a cuore: la migliore organizzazione e la migliore formazione del personale. Vorrei sapere se intravedete, con la vostra esperienza, la possibilità di nuove forme di gestione e di azione che vadano al di là dell'agente tradizionale, che forse potrà avere una funzione insostituibile nei piccoli centri dove vi è una conoscenza diretta, ma che forse può essere superato nei grandi centri da forme moderne di *marke-*

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

23° RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

ting. Per esempio, nella vostra esperienza, ritenete che le gestioni dirette, fino ad oggi considerate come cosa famigerata e triste necessità, potrebbero essere una forma di azione più moderna, valorizzando anche la figura dei *brokers*?

Ho letto un libro francese interessantissimo « *L'assurance demain* », dove si parla del *marketing*, della tecnica a domicilio, dei rapporti attraverso meccanismi elettronici tra grandi società industriali, eccetera. Perché l'assicurazione si basa ancora soltanto sulla figura dell'agente?

Vorrei ancora chiedere al dottor Galeazzi, responsabile del Comitato per l'indennizzo diretto, se l'indennizzo diretto sta avendo sviluppi soddisfacenti, nonostante la mentalità degli italiani per cui chi firma è perduto. E questo sistema può avere ulteriori sviluppi? Necessita di supporti ed integrazioni legislativi? Il dottor Galeazzi ha parlato anche dell'attività di liquidazione: non è il caso di arrivare a centri di perizia consortile fra compagnie, in modo da utilizzare tutti i punti agenziali delle compagnie?

Sono argomenti sui quali, al lume della vostra particolare esperienza, potrete dirci delle cose interessanti.

Infine, vorrei avere notizie sulle tariffe per il 1979, anche se ci rendiamo conto che mancano i dati del Conto consortile.

*A C U T I S.* Per quanto riguarda la legislazione nel settore della RC Auto, ritengo che non si debba cercare in questo momento di apportare miglioramenti quanto di attuare ciò che già esiste e controllare che sia attuato. Penso, quindi, che sia piuttosto necessario un controllo efficiente, affinché le norme esistenti vengano messe in pratica, anziché una modificazione della legge che, a mio parere, a livello internazionale è adeguata, anche se, naturalmente, tutto è perfezionabile.

C'è poi il problema dei massimali, che sono molto bassi.

*G A L E A Z Z I.* I massimali *pro capite* in Italia sono tra i più bassi di tutta l'Europa.

*A C U T I S.* Ma aumentarli implica un costo, e perciò è un problema politico.

C'è il problema di come recuperare la credibilità del sistema assicurativo; questo è un problema complesso, nel senso che la credibilità si aumenta soltanto facendo in modo che tutte le compagnie italiane siano più aderenti a ciò che il servizio richiede. Ma purtroppo sappiamo che non per tutte è così. Occorre pertanto un controllo adeguato che permetta di ridurre le informazioni imprecise sul settore; anche chi opera bene in questo momento soffre per una ridda di informazioni, a volte estremamente vaghe, di cui resta vittima, come chi opera male.

La credibilità del sistema assicurativo si recupera migliorando il servizio, migliorando il controllo, ma anche dando il giusto riconoscimento al settore dell'importanza che ricopre nello sviluppo nazionale. Occorre quindi l'aiuto del potere politico, che da un lato effettui un'opera di controllo e dall'altro lato garantisca il giusto riconoscimento a chi opera bene nell'ambito di un programma ben definitivo. Questo è un problema molto sentito, perché c'è quasi la tendenza ad accomunare i « buoni » e « i cattivi », e a dissociarli solo in particolari momenti che sono più negativi che positivi.

Il distacco dai grandi problemi è in un certo senso la conseguenza delle necessità di compagnie che, per sopravvivere, hanno dovuto adattarsi ad alchimie finanziarie le quali sono naturalmente criticabili ma parzialmente sono anche l'effetto di tariffe inadeguate e di un controllo insufficiente. È iniziato pertanto un eccessivo interessamento agli investimenti finanziari che, in carenza di un controllo, per alcuni è diventato pericoloso. C'è stato un distacco da quello che è il programma nazionale in senso più ampio e ciascuno ha cercato di sopravvivere come poteva. Credo, signor Presidente, che sia necessario riportare le aziende ad una redditività adeguata per inserirle in modo programmato nello sviluppo della nazione, ma solo le imprese che non temono per il breve termine sono disposte ad un dialogo sul medio e lungo termine. Bisogna dare

una certa tranquillità per inserire la persona in un dialogo costruttivo.

Il problema delle tariffe del 1979 si riallaccia a quello sui caricamenti e sarà forse utile affrontare tali questioni congiuntamente. Ho l'impressione che, considerando le compagnie medie e buone, i costi di gestione e provvigionali siano a livello europeo. Non sono smoderatamente più elevati: in certi settori sono più elevati, in altri uguali, magari leggermente più alti, ma sono adeguati. La differenza, invece, si ha nelle tariffe: costi uguali e tariffe più elevate danno una redditività maggiore. Investimenti più grossi danno una redditività maggiore. Gli investimenti, inseriti in un'economia più sana, consentono automaticamente nel tempo un patrimonio più sano; le nostre disponibilità sono certamente più limitate rispetto alle compagnie tedesche ma è necessario investire. Direi, quindi, che sono inadeguati i mezzi finanziari come pure le tariffe in alcuni settori.

Per quanto riguarda la difficoltà di far fronte all'inflazione e agli effetti dei margini di solvibilità, è necessario che ogni premio marginale che entra in un'azienda sia frutto di una quota di utile che copra il margine di solvibilità. Se l'incremento ammonta al 20 per cento, si deve accettare il principio di un aumento dei fondi disponibili del 20 per cento. Se così non si fa, si blocca lo sviluppo del settore assicurativo e ci si comporta come in Canada e negli Stati Uniti, dove si è lasciato margine alle compagnie più ricche che hanno assorbito il mercato disponibile in quanto avevano fondi adeguati. Il settore assicurativo richiede fondi e qualche volta c'è un'offerta superiore alla domanda oppure i rischi sono più elevati rispetto alla disponibilità di gestione; questo margine viene allora utilizzato dove ci sono patrimoni adeguati per coprirlo. Ciò è successo negli Stati Uniti, sta succedendo in Canada, succederà in Italia perchè le compagnie ricche prenderanno quello che noi dovremo rifiutare per mancanza di mezzi. Ci sarà pertanto un'uscita di valuta dal mercato italiano per insufficienza di fondi nel settore assicurativo, come si è verificato in altri Paesi. Non c'è mo-

do di contenere questo fenomeno perchè la legge del settore è internazionale.

**L A B O R.** Lei pensa in particolare alla riassicurazione?

**A C U T I S.** La riassicurazione è un'illusione, permette soltanto di dare ossigeno al malato.

**L A B O R.** Si riferisce allora ai rischi nuovi?

**A C U T I S.** I rischi nuovi non potranno svilupparsi perchè si dovrà contenere l'aumento degli incassi. A questo punto la quota di mercato è disponibile per chi è ricco sufficientemente. Un incasso che supera la possibilità di accumulo di fondi disponibili non è permesso perchè non si hanno poi sufficienti garanzie per coprirlo. Si favorisce allora chi è già ricco o continua ad arricchirsi accumulando i fondi necessari.

Noi stiamo operando in Canada e possiamo raccogliere quote di mercato buone perchè ci sono compagnie che hanno difficoltà in relazione ai fondi. C'è stato poi qualcuno che è andato anni fa negli Stati Uniti e che ha utilizzato questo vantaggio. Non espandendosi sufficientemente nella propria nazione, si può andare a prendere quel che c'è di meglio in Paesi dove esistono gli stessi problemi che avremo anche in Italia. Si tratta, indubbiamente, di un problema che deve essere affrontato: se il mercato italiano non accumula globalmente fondi sufficienti, non sarà in grado di coprire il proprio sviluppo e dovrà ricorrere ai mercati stranieri, salvo uscire dal sistema o bloccarsi.

È necessario che ci siano quote minime: cioè, uno sviluppo del 20 per cento richiede un accumulo del 2 per cento all'anno. Non si parla di cifre folli e insostenibili. Programmiamo uno sviluppo per settore in base al contributo dato al proprio autofinanziamento del margine di solvibilità: se il settore non si autofinanzia, dobbiamo favorire il settore che invece si autofinanzia.

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

23° RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

L A B O R. Che rapporto avete tra il ramo vita ed il settore RC Auto?

A C U T I S. Il settore RC Auto rappresenta circa il 40 per cento. Il margine di solvibilità copre tutto quello che non riguarda il ramo vita, per il quale ci sarà un provvedimento apposito.

Credo di aver espresso sufficientemente, signor Presidente, le mie idee sul problema dell'inflazione.

Per ciò che attiene al controllo, è necessaria una struttura che abbia dati formali ufficiali e che li comunichi. Cosicché si venga a sapere automaticamente che, se l'anno prossimo il settore auto deve essere in equilibrio, ci vuole un *tot*. Se poi ciò è possibile o meno, questo è un discorso politico da aprire, non certo un discorso tecnico. Attualmente, in mancanza di questi dati, non si sa dove inizia il discorso politico e dove finisce quello tecnico; ritengo, quindi, che uno dei compiti del controllo sia quello di togliere alle parti (assicuratore e utente) il dubbio dell'interpretazione dei dati, dubbio che riduce la credibilità, in quanto le compagnie portano dei dati e possono essere accusate di portarli inesatti; indubbiamente il discorso è fatto su una credibilità media bassa.

Per quanto riguarda il settore RC Auto, riteniamo che il 32 per cento per i costi di gestione e di distribuzione sia insufficiente, pesantemente insufficiente. Penso che sia doveroso tendere al contenimento dei costi, perchè non è detto che se una compagnia ha costi uguali ad un'altra faccia bene, ma ritengo che il contenimento dei costi non possa essere il frutto di una modifica a tavolino, ma di una programmazione attenta, a medio e a lungo termine. Non si può andare dagli agenti e dir loro che, per esempio, da domani mattina il tale servizio è gratis, no; bisogna portare la gente davanti a un tavolo e lì studiare come modificare il servizio, che cosa si può fare sia per le compagnie che per gli utenti.

F E R R U C C I. Che cosa si è fatto in questo lasso di tempo?

A C U T I S. Si è fatto il possibile per migliorare il servizio, per migliorare il dialogo e la capacità dell'interlocutore di accettare dei cambiamenti, il che non è facile; quando un dirigente deve farsi portatore di un cambiamento ci mette un certo tempo e questo tempo va programmato. In Francia, quando si è affrontato l'argomento, si è fatta una tavola rotonda, patrocinata dalla direzione generale del controllo, alla quale hanno partecipato tutti; hanno litigato per mesi, ma alla fine è venuto fuori un programma di lungo termine, al quale tutti si sono adeguati, coscienti del compito che dovevano affrontare. Io credo che se si vuole arrivare a costi diversi, si deve prima valutare la fattibilità e poi la brevità del tempo: parlare del 32 per cento dal 1° gennaio 1979 significa, in questo caso, fare soltanto dell'alchimia finanziaria, non certo migliorare il servizio. Indubbiamente il più debole spenderà di più, ma non ci sarà un dialogo tra persone per contribuire al miglioramento del servizio: se più debole è la compagnia, sarà la compagnia a soffrire; se lo è, invece, l'agente, sarà quest'ultimo a soffrire di più e così dicasi per l'utente, ma è certo che non si migliora la credibilità del sistema. Ritengo che il margine di solvibilità dovrebbe essere tenuto presente nella tariffa, perchè è un dovere che abbiamo per la sopravvivenza e lo sviluppo del mercato italiano; cioè non dovrebbe considerarsi sbagliato che il settore assicurativo abbia un utile del 2-3 per cento sul fatturato, utile che è inferiore a quello degli altri Paesi europei; si tratta di arrivare a cifre più ragionevoli che permettano di pagare le imposte, accumulare i fondi e che consentano di considerare il settore competitivo con gli altri mercati. Un cinque per cento consentirebbe di portare a un equilibrio tecnico coi redditi finanziari che sono sufficienti per distribuire il dividendo e accantonare il margine di solvibilità.

Rinnovamento e riforma del controllo. Ho già parlato a lungo dell'argomento; il controllo deve essere in grado di allenare del personale efficiente, di remunerarlo in modo adeguato, di intervenire non solo come elemento di punizione, ma di aiuto per le compagnie bisognose, di fornire dati certi e di fare in modo che questi arrivino. Spesso si rileva come le compagnie non abbiano presentato i dati per vari motivi, ma il fatto certo è che il Conto consortile non ha comunicato i dati relativi. Bene, esistono sanzioni precise per le compagnie che non presentano i dati al Conto consortile; si potrà dire che il Conto consortile è in ritardo perchè alcune compagnie sono in ritardo, ma perchè non si prendono provvedimenti nei confronti di queste compagnie? Il controllo deve svolgere i suddetti compiti; è chiaro che una specie di agenzia o di ufficio centrale faciliterà i suoi compiti, ma è altrettanto chiaro che il problema è politico; io non ho elementi per dare consigli in merito, ma sicuramente il controllo deve essere globale, perchè il settore finanziario e il settore tecnico sono talmente conglobati che non è pensabile scinderli in due momenti.

Se il margine di solvibilità viene recepito come una necessità tecnica, come una necessità per la sopravvivenza, non credo potrà essere fonte di particolari vuoti. Naturalmente, o le compagnie sono, dal punto di vista reddituale, adeguate e quindi si può pensare di finanziare il margine di solvibilità futuro con lo sviluppo della società e il margine di solvibilità passato con adeguati finanziamenti da parte dei soci, ma se la redditività non esiste, non sarà possibile ricorrere agli azionisti per finanziare il passato.

**G A L E A Z Z I.** Tornerei un momento sui quesiti posti dal senatore Ferrucci; parlando della scarsa credibilità del settore assicurativo, lei ha fatto un accenno al prodotto. Purtroppo c'è una tendenza alla generalizzazione; in questo momento non vorrei fare un discorso Toro, anche se è questo il mio settore. Sul mercato italiano non è vero che tutti i prodotti assicurativi siano

cattivi; c'è una forte differenziazione: è un problema di cultura e di conoscenza; ci sono prodotti pari a quelli dei migliori mercati esteri, riferiti in modo particolari a quelli europei. Senza fare una esegesi delle varie forme assicurative, è certo che in Italia ci sono buone compagnie, come ne esistono altre che non sono buone; ci sarebbe da fare un discorso particolare per il ramo vita, che soffre di alcune carenze, non tutte esclusivamente attribuibili al confezionamento del prodotto.

Per quanto riguarda le forme di gestione diversa, già ci sono dei *brokers* (e più ce ne saranno in futuro) con canali di vendita che possono, in determinate occasioni, servire meglio l'utenza di quanto non abbia fatto finora la rete agenziale, ma io vorrei spezzare una lancia a favore di quest'ultima, la quale soffre di una crisi di credibilità che qualche volta è elemento di turbativa nel mercato delle assicurazioni, ma che però ha prestato finora un servizio prezioso e che è sentito in maniera positiva dall'utente.

Circa due mesi fa noi abbiamo fatto un sondaggio di opinione di cui ho avuto i risultati da poco tempo e pertanto non ho potuto approfondirli; da esso si rileva, però, una sostanziale soddisfazione relativamente ai termini del prodotto e al servizio che in questo momento è prestato dal loro interlocutore, l'agente. Questa è una situazione che va cambiata perchè ci possono essere forme diverse, più capillari, ma va programmata e non portata traumaticamente, il che porterebbe degli inconvenienti. A questo proposito esprimo la mia più viva soddisfazione per l'approvazione, da parte del Senato, del disegno di legge relativo all'istituzione dell'albo degli agenti. È un fatto determinante e qualificante; non lo potrà essere subito per intero perchè nelle norme transitorie dovrà essere previsto l'inserimento di coloro che da un certo tempo esercitano la professione; ma altrettanto indispensabile è definire l'attività di intermediario di assicurazione, l'attività del *broker*.

**P R E S I D E N T E.** Siamo in attesa che il Ministero ci presenti il disegno di legge elaborato.

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

23° RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

**G A L E A Z Z I.** Sono fatti molto importanti, perchè le compagnie debbono adeguarsi, ma anche il mercato deve recepire queste forme che non debbono rimanere elitarie; il problema è che l'intermediazione sia a disposizione del grande pubblico, perchè adesso non lo è ancora a sufficienza, anche se lo stesso sondaggio di opinioni cui ho prima fatto cenno, alla domanda all'assicurato: « Ritiene di aver bisogno di altri contratti di assicurazione » risponde negativamente.

Questa è la realtà nella quale ci muoviamo.

**L A B O R.** Quante agenzie avete?

**G A L E A Z Z I.** 24 agenzie in gestione libera e 4 in gestione diretta. Le quattro agenzie a gestione diretta si trovano a Torino, Milano, Genova e Roma, per motivi di antica tradizione.

Il gruppo Toro in totale ha 613 agenzie.

Per quanto riguarda la domanda posta dal senatore Labor, risponderò con dei numeri. La composizione del portafoglio della Toro assicurazioni è, nel 1977, del 40 per cento nei rami elementari, per dire meglio nei rami danni non auto; il 31 per cento nel ramo auto; il 20 per cento nel ramo vita più un 9 per cento come accettazione di riassicurazioni. Se guardiamo le compagnie romane che non esercitano il settore vita, la differenza è 60 e 40 per cento. È da tenere presente che ci sono compagnie più giovani che non hanno ancora l'autorizzazione.

**L A B O R.** Come gruppo siete più del 40 per cento per le auto?

**G A L E A Z Z I.** Come gruppo siamo più del 40 per cento per il ramo auto perchè dobbiamo miscelare il portafoglio delle consociate. Come ramo vita abbiamo il 20 per cento e poco di più perchè solo la Vittoria ha anche l'autorizzazione al ramo vita, però lo ha da 21 anni circa. Le altre due non hanno l'autorizzazione.

**P R E S I D E N T E.** Il CID? Lei è il presidente?

**G A L E A Z Z I.** Io sono il presidente del Comitato esecutivo e quindi sono più adatto a vedere i problemi in termini operativi (Presidente del Consorzio convenzioni indennizzo diretto è l'avvocato Amabile della Tirrenia), ma credo che il mercato assicurativo, nel varare questa iniziativa, abbia fatto un qualcosa di importante anche se non assolutamente originale perchè il sistema è in atto da molto tempo in diversi altri Paesi europei. È certo, comunque, che c'è voluto un certo tipo di coraggio e che si incontrano grosse difficoltà a svolgere bene questo compito.

**P R E S I D E N T E.** In un Paese come l'Italia...

**G A L E A Z Z I.** In un Paese come l'Italia! Ma io non farei tanto un problema di utenza — se mi permette —, perchè a noi sembra che l'utenza risponda positivamente, tanto è vero che nel giro di un mese e mezzo circa 40 mila sinistri sono stati fatti in forma accidentale. La cifra di circa 40.000 sinistri contro circa 4 milioni di individui è nulla. Sono comunque dati che vanno dal 15 maggio, cioè da quando è incominciata l'operazione, alla fine di luglio. I suddetti 40 mila incidenti sono stati liquidati con questo sistema.

**P R E S I D E N T E.** Si vedono pochi moduli in giro!

**G A L E A Z Z I.** I moduli costano cari e comunque gli agenti li stanno dando gratuitamente nel momento in cui hanno un contatto con l'assicurato.

La campagna informativa ha suscitato una certa aspettativa e secondo me è opportuno che il mercato si attrezzi per essere all'altezza di questa rapidità di diffusione.

Stiamo incontrando delle difficoltà in un altro settore: per liquidare i sinistri in questo modo bisogna avere dei tempari e dei

prezzari che siano di uso universale, che tengano conto dei differenti costi che ci sono in Italia, perchè l'Italia non è tutta uguale sotto questo profilo: ci sono le grandi carrozzerie e le piccole carrozzerie. Accettando tali escussioni relativamente modeste, bisogna che i tempi e i costi di riparazione siano ancorati ad un sistema che sia accettato dalle parti. Questa è la più grande difficoltà che si sta incontrando. Ci sono degli interessi notevoli e quindi delle resistenze. Adesso spero che l'ACI faccia da arbitro in una certa disputa sulle valutazioni di questo tempario e di questo prezzario che è stato compilato con dei tecnici e con l'assistenza delle Case, in modo che possa veramente essere sempre accettabile. La finalità ultima, infatti, è quella di poter non solo dire, quando avviene un incidente, di cercare di evitare l'angoscia, le preoccupazioni e la rabbia, ma anche di poter dire di compilare il modulo e di recarsi dal proprio assicuratore. Sostanzialmente il concetto importante è che l'utente sappia dove andare, non solo, ma anche che può andare da una persona amica, perchè comunque già la conosce in quanto è la stessa che ha scelto per fare l'assicurazione. L'atto finale è quello di dire: sulla base di questo preventivo ci sono 40 carrozzerie che possono fare questa riparazione a questi prezzi, a regola d'arte, sottoponendosi ad un arbitrato in caso di contestazione. Questo è negli obiettivi di sviluppo del sistema.

**P R E S I D E N T E.** Avete necessità di norme giuridiche e di leggi di supporto?

**G A L E A Z Z I.** Direi di no. È stata fatta una cosa abbastanza importante che è quella di avere recepito nell'ambito della miniriforma questo modulo. Anche se ad esso non è stato dato l'intero valore che ha in sede CID, questo recepimento ha comunque costituito un motivo di diffusione. Non credo che si debba andare più in là. Insistere, piuttosto, sulla campagna informativa da una parte e sui mezzi dall'altra, superato lo scoglio del prezzario. La capillarità di informazione è fondamentale. La maggior

parte degli incidenti, per fortuna, sono incidenti materiali in cui l'autoveicolo può ancora muoversi, per cui si va con lo stesso autoveicolo in un posto dove viene valutato il danno e se ne esce con l'assegno. Questo è l'altro aspetto abbastanza importante. Ora, non tutte le compagnie hanno una dimensione tale da poter costituire un centro di perizia, pertanto a loro conviene consorziarsi. Anche una grande compagnia può non avere interesse a creare un centro di perizia in una certa località, per cui può avere interesse a consorziarsi. Quindi ho detto all'ACI di creare dei centri di perizia, anzichè nelle grandi città, dove ogni compagnia di assicurazione ha un certo numero di incidenti e quindi ha un suo centro di perizia, nei piccoli centri. A Sanremo, per esempio, difficilmente una compagnia di assicurazioni può avere un numero di incidenti tali da giustificare la creazione di un centro.

**A C U T I S.** Comunque in Italia questi tipi di consorzio non sono facilmente fattibili. Quando il servizio comune va al di là di quello che è un gruppo assicurativo, dove esiste una partecipazione di maggioranza, non si permette il servizio in esenzione IVA, così come avviene in altri Paesi. Per cui, se io mi avvalgo di un consorzio e voglio mantenere la mia struttura giuridica perchè mi fa comodo mantenerla, perchè non voglio vendermi, perchè sono una piccola compagnia che è ben lieta di rimanere indipendente e quindi non vuole cambiarsi, mentre vuole soltanto consorziarsi, se domando ad una struttura comune di liquidare i miei sinistri, i miei costi vengono aumentati del 14 per cento.

Quindi, non è fattibile.

**P R E S I D E N T E.** È questo il punto da verificare sul piano legislativo.

**A C U T I S.** Se si vuole facilitare l'utilizzazione per le piccole compagnie, bisognerebbe trovare un sistema solo a questo fine.

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

23° RESOCONTO STEN. (24 ottobre 1978)

Per quanto riguarda questo 14 per cento di aumento...

P R E S I D E N T E . . . È interessante e vi saremo grati se ne parlerete nel vostro appunto. È questo un aspetto concreto da tenere presente nell'ambito del perfezionamento dell'attuale normativa, anche se non richiede estensioni, allargamenti o altro.

Mi pare che non resti altro che ringraziare il dottor Acutis ed il dottor Galeazzi per le cose che con molta concretezza ci hanno

detto e che ci hanno permesso di approfondire alcuni aspetti del problema assicurativo sui quali, di solito, sorvoliamo, presi dai grandi temi di carattere generale.

Il seguito dell'indagine conoscitiva è rinviato ad altra seduta.

*La seduta termina alle ore 20,30.*

---

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