

**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**  
—————

**24<sup>a</sup> SEDUTA**

**MARTEDÌ 7 NOVEMBRE 1978**  
—————

**Presidenza del Presidente de' COCCI**  
—————

## INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . . . .	Pag. 491, 494, 499 e <i>passim</i>	GAVERBI . . . . .	Pag. 503, 504, 505 e <i>passim</i>
AMABILE (DC) . . . . .	494, 497, 516 e <i>passim</i>	MARCHIO' . . . . .	506, 507, 511
FELICETTI (PCI) . . . . .	495, 497, 498 e <i>passim</i>	REICHLIN . . . . .	499, 500, 501 e <i>passim</i>
ROMUALDI (MSI-DN) . . . . .	498, 507, 508	RICCI . . . . .	512, 515, 516 e <i>passim</i>
		ZANNI . . . . .	491, 500, 501 e <i>passim</i>

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

24° RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

*Intervengono, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Umberto Zanni, amministratore delegato della Riunione Adriatica di Sicurtà, l'ingegner Dario Gaverbi, condirettore generale, il dottor Claudio Reichlin, condirettore generale e il dottor Angelo Marchiò, direttore centrale della stessa Società; interviene altresì il dottor Aurelio Ricci, amministratore delegato e direttore generale della Norditalia Assicurazioni.*

*La seduta ha inizio alle ore 16.*

FERRUCI, 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.

Il tema dell'indagine, naturalmente, non poteva che essere concepito in modo un po' più ampio, cioè l'assicurazione obbligatoria nel quadro del sistema assicurativo italiano, che presenta dei problemi urgenti, come quello del controllo, per esempio. Quindi parleremo un po' dei nostri problemi assicurativi, con particolare riferimento all'assicurazione obbligatoria.

Dopo aver dedicato numerose riunioni alle associazioni di categoria, degli imprenditori e dei lavoratori, e dopo aver sentito in primo luogo gli organi dello Stato che potevano dirci qualche cosa, siamo passati alle compagnie. Naturalmente, tra le primissime convocate, nonostante lo slittamento di una o due settimane, non poteva non esservi la Riunione Adriatica di Sicurtà. Ringrazio, quindi, i presenti per aver aderito al nostro invito.

Per conoscenza degli onorevoli colleghi, dico che sono presenti il dottor Umberto Zanni, amministratore delegato, l'ingegner Dario Gaverbi, condirettore generale, il dottor Claudio Reichlin, condirettore generale e il dottor Angelo Marchiò, direttore centrale.

Abbiamo ricevuto la documentazione che ci avete inviato e sarà gradita nei prossimi giorni, *ex post*, una memoria riassuntiva del vostro punto di vista sui nostri problemi.

Non mi resta, ora, che dare la parola al dottor Zanni o ai suoi collaboratori per una breve esposizione, nella quale potranno porre l'accento sui temi che riterranno particolarmente meritevoli di attenzione. Dopo tale esposizione gli onorevoli colleghi potranno le loro domande ed i nostri convocati risponderanno intervento per intervento o insieme (non abbiamo una prassi rigida e fissa).

Do senz'altro la parola al dottor Umberto Zanni, che ringrazio ancora e che saluto con viva cordialità insieme agli altri presenti.

ZANNI. La ringrazio molto, signor Presidente, delle sue cortesi parole.

Non penso che noi dovremo soffermarci molto per parlare sui temi generali del mercato assicurativo; ritengo invece che possa essere più interessante che noi si risponda alle domande che loro vorranno porci.

In queste settimane, come d'abitudine, il discorso assicurativo torna a farsi più pressante. È curioso che sia la RC auto a darne motivo ogni volta! Recentemente mi chiedevano qual era la nostra attesa per le tariffe. Io ho risposto che non lo sapevo; che per me sarebbe andata bene qualsiasi soluzione, perchè io partivo dalla premessa che la tariffa doveva essere tecnica in quanto il legislatore aveva dato una chiara indicazione al riguardo. E quando c'è una tariffa tecnica il risultato è un qualcosa di cui si prende nota e si passa alla nostra attività. Addirittura dicevo che una tariffa in diminuzione mi avrebbe trovato completamente felice perchè è più facile arrivare all'equilibrio di un ramo con le tariffe in diminuzione che con le tariffe in aumento.

Dico questo perchè quest'anno ho notato con compiacimento che si è parlato in termini meno assiomatici del problema delle tariffe auto. Io penso che il problema non dovrebbe toccare la parte politica; non è un argomento di cui i politici dovrebbero occuparsi perchè non è un argomento politico. Le tariffe auto non sono un prezzo amministrato nel senso che si dà al termine « amministrato », ossia come uno strumento di politica economica del Governo; non lo sono perchè, abbiamo visto, le disposizioni di legge indicano con chiarezza che il sistema tariffario

RC auto deve essere un sistema in equilibrio.

Il problema delle tariffe, allora, dovrebbe essere affrontato in punta di piedi, per così dire; non può formare strumento di una politica in favore o in sfavore dell'autotrasporto. Lo Stato ha altri mezzi molto più propri, molto più legittimi per raggiungere i propri fini; non ha bisogno di farlo surrettiziamente o indirettamente con trasferimenti di ricchezza, operando nell'ambito di un sistema assicurativo che può essere facilmente destabilizzato (le conseguenze le abbiamo viste, le vediamo e le vedremo).

Non vorrei dire altro su questo importante problema. Il Presidente ha toccato tanti altri problemi che costituiscono senz'altro argomenti politici; il problema del controllo, ad esempio.

Cosa dire su questo problema? Che certamente noi non possiamo che augurarci un controllo serio. È nostro vivissimo interesse. È vivissimo interesse delle compagnie di essere controllate con diligenza, con puntualità, con precisione perchè, in assenza di controlli, sorgono delle esigenze che, a nostro avviso, non sono corrette; ossia si tenta di risolvere il problema della mancanza di controllo attraverso una restrizione, un intervento dello Stato in quella che è la libera scelta imprenditoriale. Questo io ritengo che sia un aspetto grave. Ecco perchè noi non possiamo che desiderare un controllo. Noi, come compagnia internazionale (siamo presenti in molti paesi all'estero) sappiamo qual è il controllo che viene esercitato sulle nostre collegate, anche in paesi che sono meno sviluppati di noi. Sono stato ultimamente in Sud America: il controllo che viene lì esercitato è certamente superiore a quello che viene esercitato in Italia; per non dire quello che succede in Francia, dove ci sono 160 ispettori che soggiornano per alcuni mesi nelle società. Che tutto questo sia molto gradito a noi che facciamo l'ordinaria amministrazione direi di no. La presenza di un ispettore serio e informato pone dei problemi alla società; ma ben vengano questi problemi piuttosto che un altro tipo di problema! A noi non interessa da parte di chi tale controllo sia effet-

tuato. Riteniamo che questa sia una soluzione squisitamente politica. Riteniamo forse che la legislazione attuale sia sufficiente; che questo controllo dovrebbe avvenire nell'ambito dello stesso Ministero che ci controlla. Il problema è quello degli uomini (sono quasi tutti problemi dell'amministrazione politica): trovare degli ispettori preparati e in numero sufficiente. Quindi occorre che le soluzioni tengano conto di queste necessità.

C'è, infine, un problema sul quale vorrei richiamare la loro attenzione: quello dell'assicurazione vita. Noi, in questo momento, corriamo un gravissimo rischio. Siamo tra le compagnie che hanno più sviluppata l'organizzazione vita; organizzazione che per noi si risolve in un carico di oneri notevolissimo, che minacciano di schiacciare la società. Abbiamo un'organizzazione che è stata creata in altri tempi e che oggi, come loro comprendono, occorre ridimensionare o riqualificare — e lo facciamo; ma è un'organizzazione che presenta dei costi particolarmente elevati.

Il problema vita è fondamentale perchè rappresenta uno dei cardini dell'assicurazione. Noi abbiamo avuto certamente una battuta d'arresto nel nostro sviluppo per le circostanze che loro conoscono. La ripresa è particolarmente lenta e mi domando se non possa essere fatta qualche cosa. Noi pensavamo ad allargare la fascia della nostra utenza interessando una categoria di utenti che in questo momento non si avvicinano all'assicurazione vita perchè non possono godere del risparmio fiscale che lo Stato mette loro a disposizione per incoraggiare gli investimenti. Questa fascia è quella dei dipendenti di azienda. I dipendenti di azienda, compresi coloro che non riempiono il modulo 740 dell'imposta, di solito non hanno convenienza a valersi dell'assicurazione vita. Se si potesse consentire alle imprese, nel momento in cui trattengono le imposte per conto dei loro dipendenti, di fare a favore di questi stessi dipendenti un conguaglio per l'assicurazione vita, raccolto attraverso convenzioni aziendali, potremmo avviare sul risparmio vita cifre notevoli che costituirebbero un investimento effettivo; mentre oggi il sistema previdenziale, l'assistenza sociale non comporta investimenti effettivi, ma comporta sempli-

cemente l'iscrizione a memoria dei debiti e dei crediti.

Quindi, è un discorso ampio perchè certamente lo Stato perderebbe un'aliquota d'imposta, che magari recupererebbe da un'altra parte in capitali che sarebbero e potrebbero essere investiti in alcune delle iniziative di cui si parla: recentemente si è parlato molto di risparmio-casa, di obbligazioni indicizzate. Riserviamole a questa fascia di utenza, stabilendo dei *plafond* perchè altri possano liberamente operare per dare un vantaggio. Io credo che, nel momento in cui l'inflazione spinge in alto le aliquote e rende, in qualche caso, insopportabile o molto pesante il carico fiscale per la fascia dei dipendenti di azienda, questo potrebbe essere un modo corretto di venire incontro.

Occorrerebbe che il Ministero e l'INA fossero più attenti all'evoluzione del mercato assicurativo della vita, sull'esempio di quello che accade in Europa; che fossero un po' più pronti a rispondere a delle richieste, a delle proposte da parte delle compagnie. Noi abbiamo depositato da mesi presso il Ministero una domanda per assicurare dei vitalizi, ai quali vorremmo abbinare delle emissioni chiuse per consentire effettivamente di poter partecipare ad una lotta contro l'inflazione. Ma queste forme stentano a trovare ascolto.

Direi che questi sono gli argomenti più importanti. Per il resto, si dovrebbe parlare un po' dell'etica assicurativa; si dovrebbe parlare un po', non dico della nostra filosofia, ma di quali sono le finalità che ci prefiggiamo. Si è parlato di un sistema assicurativo in relazione alla programmazione dell'economia. Noi apparteniamo al settore dei servizi; e come settore dei servizi possiamo rendere bene i nostri servizi. Crediamo che questo possa essere sufficiente. Certamente abbiamo bisogno di una imprenditorialità nuova. I nostri sforzi all'interno della nostra azienda sono senza dubbio diretti a questo fine per la qualificazione maggiore del nostro personale, per cercare di recuperare in termini di produttività, perchè sappiamo che lo scontro con gli organismi europei sarà molto duro.

Al riguardo, posso dire che nel corso degli ultimi cinque anni abbiamo raddoppiato il

carico di premi sulla testa di ciascuno dei nostri dipendenti. Quindi, dovremmo essere lieti di avere aumentato la produttività; senonchè, il costo di questi dipendenti è, nel frattempo, raddoppiato. Siamo, quindi, rimasti al punto in cui eravamo 5 anni fa in termini di produttività.

Dico questo per dire quanto è difficile migliorare la produttività di un settore nel momento attuale e come siano stretti i margini operativi della nostra attività. Noi dobbiamo operare con un numero di persone che non può crescere; dobbiamo cercare di valerci di tutti i mezzi possibili perchè sulla testa di queste singole persone mediamente ci sia il maggior carico di premi. Dobbiamo quindi migliorare tutti i nostri accorgimenti. Noi siamo stati la prima compagnia italiana che ha messo in atto la terminalizzazione delle agenzie, e quindi il rapporto diretto con il centro elettronico della società, per consentire l'emissione in periferia delle polizze. Tutto questo per risparmiare i costi. Credo di avere, a suo tempo, scandalizzato molti operatori quando ho parlato loro dell'interrogativo che mi ponevo circa la giustificazione della nostra esistenza sul mercato delle assicurazioni. Mi sono domandato, cioè, fino a che punto era giusto incrementare i nostri costi e chiedere all'utenza la copertura di questi costi. Ma credo che sia giusto procedere in questo senso. Noi siamo una società di servizi e dobbiamo inevitabilmente comprimere i nostri costi. Del resto, il legislatore ce ne dà chiara indicazione; ha anche stabilito dei *plafond* e ci ha indicato un massimo di caricamento che oggi è insufficiente per noi. Ma, l'indicazione è questa, anche se all'atto pratico troviamo che è molto difficile aumentare questa produttività. Quindi, c'è, talvolta, una assenza di coerenza tra certe indicazioni ed i mezzi con cui queste indicazioni debbono essere soddisfatte. Comunque, nel corso degli ultimi anni, abbiamo migliorato di qualche punto la nostra produttività, riducendo i nostri carichi interni. È una strada lunga e faticosissima, ma ci rendiamo conto di questa necessità. D'altra parte, l'abbiamo intrapresa in tempi nei quali non si poteva certo supporre che il legislatore si sarebbe occupato di questi argomenti. E questo

comporta per tutti noi una responsabilità notevole perchè è estremamente scomodo porre gli individui di fronte alle loro responsabilità, a tutti i livelli: dai dirigenti agli agenti, ai subagenti. Quando si chiede agli individui di rendersi conto dei risultati economici del proprio lavoro, sappiamo benissimo di sollevare dei problemi. Però, la strada è senza dubbio questa. Noi abbiamo di fronte un'Europa che tra un po' sarà più vicino a noi e noi quest'Europa la conosciamo bene. Sappiamo a quali costi avviene la raccolta e l'intermediazione di certi prodotti. Certo, l'ambiente economico e sociale in cui queste compagnie operano è sostanzialmente diverso: il servizio, in Austria, in Germania, è effettuato attraverso l'amministrazione postale. E non ho bisogno di dire altro perchè queste cose si comprendono bene. Eppure noi dovremo misurarci con loro; perchè, quando questi signori verranno da noi con strutture più agili, dovremo essere in grado di fronteggiarli. Per altro, voglio assicurare che da parte nostra questi traguardi sono ben presenti e a questo fine noi cerchiamo di fare del nostro meglio.

P R E S I D E N T E . Ringrazio per quanto ci è stato detto, con una interessante scelta di temi e con alcune considerazioni che sono il frutto di particolari esperienze.

A M A B I L E . Intanto, ringrazio per l'esposizione molto succinta e nello stesso tempo piena di contenuti, perchè sono stati toccati i temi più importanti con una serie di considerazioni molto valide. Da questa breve esposizione sorge immediata l'esigenza di qualche approfondimento. Innanzi tutto, per quanto riguarda il controllo, credo che dobbiamo prendere atto di una rinnovata disponibilità e desiderio di essere controllati. Anche noi siamo consapevoli del rischio di dover gestire con delle norme alcuni comportamenti sui quali non sarebbe necessario, invece, legiferare se il controllo funzionasse o avesse funzionato. Vorrei sapere, su questo equilibrio che si ipotizza tra controllo efficiente e norme che non hanno necessità di scendere troppo nei det-

tagli quali sono, secondo voi, le restrizioni che già esistono o possono esserci nel futuro e — certamente avete seguito il dibattito dei recenti convegni del Partito socialista — quali sono gli aspetti che, in presenza di controlli, non varrebbe la pena di portare avanti perchè dovrebbero essere risolti automaticamente con un contributo.

Un altro aspetto che ha sollevato una serie di discussioni è quello del margine di solvibilità. Nel discutere proprio un anno fa in quest'aula il margine, si evidenziò un indirizzo che è stato quello di evitare che le aziende potessero indicare, al di fuori delle voci di bilancio, le attività patrimoniali nette idonee a dare copertura. E si è, invece, ampiamente allargata la sfera di operatività dell'articolo 36, consentendo il famoso fondo esente da imposte. Con queste indicazioni abbiamo, però, sottoposto ad imposizione fiscale tutto ciò che non può rientrare nell'articolo 36. Vorrei sapere se, rispetto a quello che voi vivete come realtà operativa a contatto con gli altri paesi europei, questo sistema crea problemi in Italia. Ed inoltre, sempre sul margine, per quanto riguarda la responsabilità RC auto, poichè si dice che il margine non deve essere considerato tra le voci da tenere presenti, come pensate che il ramo responsabilità civile auto possa dar luogo all'accumulazione necessaria, non tanto per il margine di oggi quanto per gli anni futuri, se questo non è previsto da una tariffa. Anche perchè, nel contempo, si registrano due fenomeni: quello della utilizzazione delle riserve in maniera molto precisa, con limitazioni per gli investimenti di immobili ed indicazioni di investimenti da farsi in obbligazioni, i cui tassi di rendimento sono evidenti e le cui risultanze possono essere più chiare nel momento in cui si va a stabilire una tariffa, ma che sicuramente non possono dare luogo a rivalutazioni, e quindi il margine non può contare più sulla rivalutazione immobiliare, come ha contato fino ad oggi; e, poi, quello dell'esigenza di dare copertura alle riserve per i sinistri che nel contempo, invece, soprattutto per l'atteggiamento della magistratura, vanno aumentando per l'inflazione, per il superamento dei massimali di legge, eccetera.

Questo quadro e questo equilibrio che si vengono a creare nella responsabilità civile auto, in presenza di certe tariffe, come potranno essere gestiti? O la tariffa dovrà tenere conto di certi fattori o si andrà sotto tariffa. In previsione, poi, di questa esigenza della riduzione dei costi, dei caricamenti, in particolare della RC auto, volevo sapere se dal febbraio '77, data in cui si è cominciato a parlare del 32 per cento, avete fatto qualcosa al di là e di più di quanto non sia stato fatto per la norma del 14 per cento o per quegli sforzi di aumento della produttività che avete già compiuto e se in questo settore specifico si è potuto realizzare qualcosa. In particolare, gradiremmo conoscere anche questi sistemi del proprio lavoro, in che maniera lo utilizzano, quali sono le funzioni demandate all'amministrazione esterna che consentono quindi di risparmiare i costi.

Per quanto riguarda il ramo vita, vorremmo avere anche analoghi dettagli su queste proposte che avete fatto di nuove tariffe per l'interessante collegamento che può essere fatto con l'emissione di obbligazioni in serie chiusa indicizzata. Ciò perchè speriamo che questa sia la strada maestra per cercare di far riprendere vita al settore e per dare all'utenza una garanzia valida.

F E L I C E T T I . Condivido il giudizio che è stato dato prima dal Presidente e poi dall'onorevole Amabile sull'esposizione del dottor Zanni: una esposizione molto interessante, stringata, puntuale. Forse, se noi avessimo mantenuto l'impegno di distribuire le relazioni prima dei lavori del nostro Comitato anche il contributo che abbiamo il dovere di chiedere ai rappresentanti delle imprese poteva essere maggiore. Voglio, comunque, cogliere quest'occasione, Presidente, per tornare a sottolineare questo impegno.

Sugli argomenti esposti dal dottor Zanni alcune necessarie delucidazioni. Partiamo dalla prima questione sollevata, quella della RC auto. Si è detto che l'argomento non dovrebbe interessare le forze politiche. Noi abbiamo sempre evitato che di tale questione si facesse carico questo comitato. Il Presidente mi deve dare atto di questo sforzo che, per quanto riguarda la mia parte politica, abbia-

mo compiuto sempre permanentemente. Ed il nostro intervento anche recentemente, sollecitato, fra l'altro, dalla stampa e quindi non proposto da noi, è stato un intervento che ha avuto questo obiettivo preciso: chiedere il rispetto delle norme che sono state per legge determinate per la fissazione delle tariffe. Questa è stata la posizione. Se poi qualche protesta abbiamo elevato è perchè certe norme non erano state rispettate. Questo era il punto della nostra protesta. Noi vogliamo che le tariffe della responsabilità civile auto siano determinate senza influenze politiche. Ma in un senso e nell'altro, perchè influenze politiche si possono verificare per un verso e anche per un altro verso. Abbiamo fissato orientamenti tecnici e vogliamo che questi siano seguiti nella maniera più rigorosa. Questo lo abbiamo riaffermato anche recentemente in una dichiarazione che ci è stata chiesta dalla stampa.

Superato rapidissimamente questo scoglio delle tariffe RC auto, vorrei approfondire un po' il discorso. Sulla RC auto dobbiamo preparare una relazione da presentare al Parlamento; siamo partiti per fare un'indagine su questo settore ma le connessioni che esistono con altri rami ci costringono a spaziare evidentemente anche in altre direzioni. Sulla RC auto bisogna però parlare in modo approfondito e non soltanto in relazione alle tariffe, sulle quali peraltro abbiamo fissato orientamenti che vanno soltanto rispettati. Qual è il vostro giudizio sull'attuale legislazione della RC auto? Chiediamo una risposta che sia esauriente anche perchè la vostra esperienza è di carattere internazionale e risale ad un passato lontano, essendo la RAS una delle compagnie storiche che operano sul mercato assicurativo italiano, europeo e mondiale. Ritenete che siamo arrivati ad un livello massimo per quanto si riferisce sul piano legislativo alla regolamentazione del settore della RC auto? Abbiamo fatto tutto quello che era possibile? Non mi riferisco soltanto alla questione, che sta diventando di attualità in questi giorni, del livello massimo dei caricamenti; è un problema, peraltro, sul quale sarebbe opportuno conoscere la vostra opinione, non soltanto in rapporto alle difficoltà che si incontreranno quando il livello massi-

mo del 32 per cento dovrà essere applicato per legge, ma anche in relazione alle prospettive di un riesame del modo con cui il caricamento è previsto in Italia. Abbiamo, cioè, a monte la possibilità di operare una serie di economie, di riduzioni dei costi nell'organizzazione del servizio; parlo non solo delle esigenze che possono riguardare una singola impresa ma mi riferisco anche alla possibilità di dirigersi verso forme consortili di imprese, diverse fra loro, collegate o non collegate, per una battaglia contro le mancanze di economie che si possono determinare attraverso gestioni particolaristiche e, quindi, non rispondenti alla necessità di fornire un servizio ad un costo minore. Faccio riferimento, inoltre, ad un'ulteriore questione sempre relativa al problema dei caricamenti: ritenete che il sistema, adottato in Italia, della percentuale *sic et simpliciter* del caricamento sul premio puro sia un criterio valido in assoluto? Ritenete, invece, che sia possibile approfondire il discorso ed arrivare ad una fissazione del caricamento diversa da quella attuale? Fino a quando non arriveremo ad una tariffa unica nazionale avremo situazioni anomale con tutte le conseguenze che questa situazione sul piano del costo del servizio distributivo determina. Noi pensiamo che si debba modificare qualcosa relativamente a questo problema e saremmo molto interessati ad un aiuto di una compagnia importante come la RAS per risolvere in modo più corretto e, a nostro giudizio, più razionale tale questione.

Al di là del problema del caricamento, sulla questione complessiva della RC auto vorremmo proporre tre domande in modo specifico. Consideriamo superato il discorso sulla pubblicizzazione anche se proprio l'altro giorno, in occasione del seminario organizzato dai nostri amici socialisti, si è tentato di portare avanti una posizione polemica contro un nostro vecchio disegno di legge che puntava alla pubblicizzazione del settore. Al di là di queste vicende che riguardano ormai il passato, ci chiediamo se l'attuale meccanismo della licenza dell'esercizio anche nel settore della RC auto corrisponda alla situazione reale, che deriva dal fatto che il 40 per cento dei premi costituisce una anomalia che è

necessario superare in un settore dove sono implicati gli interessi di 20 milioni di utenti e di milioni di danneggiati. Al di là delle considerazioni che possono nascere dall'esame di queste cifre, l'attuale meccanismo della licenza di esercizio è tale da salvaguardare l'interesse della collettività? Oppure è ipotizzabile, secondo voi, un superamento di questo sistema per arrivare ad una regolamentazione nuova di gestione, per conto dello Stato, del servizio? Ciò darebbe allo Stato maggiore garanzia di correttezza nell'esercizio stesso, senza dover seguire tutte le particolari e complicate procedure oggi necessarie; la questione investe, se le cifre rese pubbliche sono esatte, circa 400 miliardi di portafoglio RC auto. Se si superasse l'attuale situazione, si arriverebbe ad un meccanismo meno complicato fermo restando il diritto dell'impresa privata di continuare a svolgere il suo ruolo.

La seconda questione è la seguente: avete esaminato il problema del *no fault*? Vorrei sapere come considerate questo problema largamente dibattuto e anche soprattutto a livello internazionale, visto che in Italia la questione è stata affrontata fino a questo momento, se non vado errato, solo in occasione di seminari di studio organizzati dall'ACI.

Vorrei, infine, sapere se ritenete, relativamente al problema della liquidazione dei danni alle persone, che non si debba ritoccare l'attuale meccanismo risarcitorio per cui in definitiva la vittima della strada risulta essere privilegiata rispetto ai casi di infortuni sul lavoro. Pensate che si debba mettere allo studio il problema di un superamento di questa situazione anomala? Se venisse superata, facendo un tipo di ipotesi che si ricava dal mio discorso, avrebbe implicazioni assai importanti anche sul costo del servizio e, pertanto, sui premi.

Chiedo scusa, signor Presidente, per questo lungo intervento ma si tratta di domande che è necessario fare perchè hanno un certo rilievo nel discorso che stiamo affrontando.

Per quanto riguarda il controllo, prendiamo atto degli auspici formulati dal dottor Zanni relativamente all'esigenza di un maggior rigore. Sarebbe del resto strano che una grande società — lo stesso discorso è sta-



to proposto dalle Generali la scorsa settimana — non affermasse a chiare lettere la propria disponibilità ad un controllo che sia anche garanzia di « pulizia » sul mercato, di permanenza di aziende efficienti che siano in condizioni di svolgere il loro mestiere per portare avanti la loro attività. Subito dopo però il dottor Zanni ha affermato — ritengo che sia un giudizio della RAS — che la legislazione attuale è abbastanza sufficiente. Mi pongo allora una domanda: se la legislazione attuale è sufficiente, come si sono potuti produrre i guasti profondi che hanno sconvolto il mercato assicurativo italiano e che hanno messo in discussione la credibilità del sistema? Ci sono certamente responsabilità politiche che non posso dimenticare e che qualche volta mi si è rimproverato di ricordare ad altri amici che rappresentano certe forze politiche. A parte queste responsabilità politiche, la legislazione attuale è veramente sufficiente? Io non sono del tutto convinto di questa sufficienza e forse bisognerebbe fare qualcosa di più; a tale riguardo qual è la vostra opinione? La legislazione attuale consente un tipo di controllo tecnico, finanziario e funzionale delle società di assicurazione. Abbiamo però la garanzia che in questi meccanismi vigenti ci siano automatismi tali da togliere ogni margine di discrezionalità nell'effettuazione del controllo? Noi abbiamo sicuramente bisogno di una struttura che disciplini il controllo e che sia al livello degli altri Paesi. Lei ha parlato, mi pare del Sud America. In Spagna ci sono 180 ispettori.

A M A B I L E . Ci sono anche 600 compagnie.

F E L I C E T T I . In Italia ci troviamo nella situazione che conosciamo tutti e sulla quale è inutile spendere parole.

Vorrei chiedervi se ritenete che, dal punto di vista istituzionale, si debbano apportare modifiche all'attuale legislazione anche relativamente alle finalità della vigilanza sul piano tecnico, finanziario e funzionale. Per quanto riguarda l'aspetto finanziario, vorrei che esprimeste la vostra opinione in ordine ad un problema che ho visto ripreso anche negli atti preparatori della prossima conferenza di

Saint Vincent, nella quale sarà trattato specificatamente il tema della sorveglianza: il problema, cioè del rapporto tra le disponibilità del sistema ed i programmi che si riferiscono all'attività economica complessiva dello Stato, la questione del rapporto tra la programmazione e la disponibilità finanziaria delle imprese.

Per quanto riguarda il ramo vita, io sarei interessatissimo ad acquisire, come Commissione paritetica, proposte precise relativamente al problema delle convenzioni per operazioni di carattere collettivo da utilizzare anche ai fini fiscali. Io credo che noi potremmo assumere l'impegno di approfondire seriamente questo problema e credo che potremmo arrivare anche a delle determinazioni di carattere legislativo. Siamo interessatissimi a tale questione, anche se, probabilmente, il problema del rilancio del ramo vita non è solo collegato a detta questione. Io ricordo un intervento del presidente Petrilli in una tavola rotonda in cui egli, in definitiva, firmava il certificato di morte (non so quanti di voi erano presenti a quella riunione) dell'attività assicurativa nel settore vita. In definitiva dichiarava che bisogna operare soltanto sul piano della previdenza (quindi le polizze-vita senza restituzione di capitale).

Io ritengo che non sia questa la prospettiva del ramo vita. Credo che il discorso vada approfondito ben oltre le dichiarazioni del presidente Petrilli. Però anche qua abbiamo bisogno di un contributo più attivo delle imprese.

Ho preso nota della dichiarazione fatta dal dottor Zanni a proposito di proposte di tariffe presentate al Ministero dell'industria da mesi senza che su queste proposte ci sia stato un pronunciamento da parte di detto Ministero e dell'Istituto nazionale delle assicurazioni. È un'altra prova dell'inefficienza del sistema di fronte al quale oggi ci troviamo per quanto si riferisce sia alla presenza della mano pubblica nel settore, sia agli attuali meccanismi di vigilanza e di controllo: questo per sottolineare quello che dicevo prima circa l'insufficienza. Ci devono essere dei meccanismi automatici! Non è accettabile che, essendo previsto che le tariffe vita deb-

bano essere approvate dal Ministero, quest'ultimo nello spazio di un tempo limitato e determinato non debba pronunciarsi per il sì o per il no. Non è possibile continuare su questa strada. Ma, al di là di questa polemica, di cui noi peraltro prendiamo nota e mettiamo evidentemente agli atti perchè, poi, tale questione ci servirà quando dovremo avere il colloquio conclusivo con il nuovo Ministro dell'industria, che ci auguriamo sia più sensibile a questi problemi rispetto all'attuale Ministro. . .

**ROMUALDI.** C'è ancora il vecchio, per adesso!

**FELICETTI.** Sto dicendo che alla seduta conclusiva ci dovrà essere il nuovo Ministro dell'industria, perchè, se questo non fosse, evidentemente questa situazione di provvisorietà meriterebbe un esame più approfondito da parte del Parlamento e non della nostra Commissione!

Però su questo tema delle polizze vita abbiamo bisogno di questo contributo; cioè non soltanto di una dichiarazione, dottor Zanni, della necessità del rilancio del ramo, ma di proposte concrete.

Passo ora, molto rapidamente, a fare alcune altre domande. Spero di non destare ulteriore preoccupazione nel nostro Presidente, che guarda sempre con sospetto all'inizio dei miei interventi, anche se poi mi sollecita a farli.

Noi vorremmo conoscere alcuni dati, alcune notizie, alcune informazioni sul problema delle agenzie in gestione diretta. Come vanno le agenzie in gestione diretta? Sono attive? Presentano problemi? Sono problemi grossi collegati alla produttività, che è un problema che, oggi, evidentemente si propone non soltanto per il settore assicurativo ma si propone purtroppo per tutto il sistema economico nazionale? È uno dei nodi centrali, infatti, e se non riusciremo a scioglierlo non usciremo dalla crisi in cui si dibatte il nostro Paese.

Un'altra domanda verte sul sistema italiano in rapporto alle esperienze che voi fate a livello internazionale, da tutti i punti di vista, non soltanto relativamente al problema

del servizio postale per la riscossione dei premi; che è cosa molto interessante, tanto che noi, apprestandoci a presentare un progetto di riforma dell'Istituto nazionale delle assicurazioni, abbiamo dedicato un articolo del nostro progetto all'affermazione, in via prioritaria anche se non assoluta, della necessità di fare più ricorso al sistema postale. È incredibile, infatti, che in Italia la gente va alle poste o alla banca per pagare il telefono, per pagare le tasse, per pagare qualsiasi altra cosa e debba essere riverita a casa per il pagamento della polizza vita. Qui, però, c'è anche un problema che riguarda la responsabilità del sistema dell'impresa, perchè non c'è dubbio che se ci fosse una rigorosa scelta da parte del sistema delle imprese e quindi se ci fosse anche una iniziativa rigorosa delle imprese per superare situazioni che, a livello di distribuzione del servizio, esistono in Italia (presenta troppe anomalie il servizio distributivo italiano; anomalie che riguardano la mancanza di professionalità, che riguardano il pressapochismo del sistema, una serie di questioni che sono estremamente interessanti) le cose andrebbero meglio. Quindi vorremmo avere notizie sul rapporto tra il sistema in Italia ed il sistema sul quale voi operate all'esterno del nostro Paese e sapere quali indicazioni utili si possono avere non soltanto per l'efficienza della vostra impresa ma che possano essere recepite dal legislatore italiano anche ai fini di un miglioramento dell'efficienza del sistema.

Un'altra questione sulla quale desidero avere ragguagli, e termino rapidamente, riguarda le nuove frontiere che voi ritenete debbano essere conquistate dal sistema assicurativo italiano. Noi pensiamo che sia indispensabile porci questa domanda: il sistema assicurativo italiano corrisponde alle esigenze di sicurezza dell'economia del nostro Paese oggi così com'è? È possibile un'espansione adeguata del sistema assicurativo italiano, che non riguardi solo l'RC auto perchè l'espansione avviene in modo naturale, ma che riguardi gli altri rami, in modo tale anche da realizzare un equilibrio tra i diversi rami che dia più respiro al sistema considerato nel suo complesso? Le nuove frontiere quali sono? Quando parliamo di collegamento tra i pro-

cessi di sviluppo dell'economia italiana ed il sistema assicurativo non ci riferiamo soltanto alle quote di investimento delle riserve tecniche, su cui il discorso evidentemente è grosso e tuttora aperto anche dopo l'approvazione della legge n. 295 e della legge n. 39 in materia di RC auto; quando parliamo del collegamento tra sviluppo economico e sistema assicurativo pensiamo al servizio assicurativo come supporto indispensabile di una economia progredita per un paese in via di sviluppo, industrializzato come quello italiano. E abbiamo grossi dubbi a questo riguardo. Per esempio, consideriamo che tutta la fascia delle piccole e medie imprese in Italia sia oggi insufficientemente coperta o non coperta da assicurazione. Voi sapete che vengo da quest'esperienza assicurativa. Nel settore della piccola e media industria, nel settore dell'artigianato, che è un campo sterminato oggi e che costituisce una potenzialità eccezionale per un rilancio ed uno sviluppo dell'attività assicurativa italiana, le assicurazioni spesso si fanno quando l'industriale fa il prestito alla banca e, costretto a fare l'assicurazione, non va per il sottile: chi gli fa pagare di meno fa la polizza, indipendentemente dalle garanzie, dalla sicurezza.

*R E I C H L I N*. Naturalmente, c'è da fare.

*F E L I C E T T I*. Mi sia consentito di esprimere compiutamente la mia opinione: ritengo che c'è ancora un'enorme quantità di lavoro. Il sistema delle imprese questo problema se lo è posto? E come presume di poterlo affrontare e avviare a soluzione?

*P R E S I D E N T E*. Ringraziamo i colleghi che sono intervenuti. Non mi pare che debba aggiungere molte cose anch'io. Molte interessanti è stato l'accento a quanto sta facendo la RAS per una migliore organizzazione aziendale, per la riduzione dei costi, per la riduzione dei carichi. Qualche cosa penso che possa essere fatto in comune, in modo interaziendale: penso alla convenzione per l'indennizzo diretto; forse qualcosa di più si può fare per i centri di periferia, però penso che vi sia un notevole cammino da

percorrere. Non so chi ha fatto cenno alle gestioni dirette che fino ad oggi sono state considerate un male necessario, invece non è detto che per il futuro non vi possa essere anche la via a nuove forme di vendita con dei nuclei regionali di gestione diretta. Sono sentieri da esplorare per quanto riguarda il futuro. Naturalmente, questo per quanto riguarda l'applicazione delle norme esistenti, ma giustamente è stato sollevato il problema del perfezionamento delle norme esistenti. Mi pare che vi è un consenso unanime nel non parlare più di maxi-riforma, ma penso che la legge n. 39, come nulla a questo mondo, non è perfetta e quindi può essere molto interessante vedere nel tempo quali perfezionamenti si possano arrecare. È di questi giorni il decreto-legge approvato già dall'Assemblea del Senato, oltre che dalla Commissione del Senato, ed attualmente alla Camera, sul blocco del portafoglio che ritocca anche i meccanismi di intervento del fondo solidarietà vittime della strada. Oltre a questo perfezionamento ve ne possono essere anche altri per una migliore funzionalità del servizio. Si è parlato del controllo: vi è un consenso unanime; occorre fare presto e vedremo se potremo risolvere il problema nell'ambito dell'amministrazione diretta dello Stato o se dovremo ricorrere a strumenti pubblici non statali.

Sono stati avanzati i problemi del ramo vita. Sono d'accordo con alcune cose che sono state dette, per esempio, per quanto riguarda la mancanza di adeguate incentivazioni e mi pare che il nuovo disegno di legge sulle pensioni presentato alla Camera non incentivativi ma scoraggi, mentre era lecito attendersi che, riformando la previdenza sociale pubblica, si incentivassero anche forme integrative di carattere privato; invece, ci sono norme che hanno suscitato viva preoccupazione e ho già ricevuto due memoriali che mi sembrano non privi di fondamento dal punto di vista dell'incoraggiamento dell'assicurazione sulla vita. Della legislazione sulla vita dovremo occuparci in sede di adeguamento alla normativa comunitaria. Vi è anche un problema di riforma della mano pubblica in un sistema ad economia mista che ormai è sollecitato da tutti.

10<sup>a</sup> COMMISSIONE24<sup>o</sup> RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

Questi i temi sui quali, sia pur brevemente, sarà interessante sentire l'opinione dei convocati, che ringrazio ancora vivamente.

*ZANNI.* Cercheremo di essere precisi e di non trascurare nulla. C'è un problema fondamentale, che è stato sollevato dall'onorevole Amabile: il margine di solvibilità. Anche nel campo della RC auto pensiamo che le società, le imprese debbano autofinanziarsi. Non è possibile ricorrere ad altri sistemi per mantenere questa riserva patrimoniale, di cui la legge europea, recepita oggi nella nostra normativa, si fa carico. Parlavo con il presidente Romagnoli, giorni fa, su questo problema e gli dicevo che, in fondo, se si potesse arrivare ad un aumento delle tariffe allora su questo aumento bisognerebbe correttamente calcolare il margine. Perché è un aumento che porta ad un incremento del monte premi e quindi necessita di un adeguamento della riserva patrimoniale. Ma già la legislazione attuale parla di margine tecnico di profitto che dovrebbe essere in relazione all'alea di impresa. Quindi, questo margine dovrebbe includere il margine di solvibilità.

Noi parliamo di redditività degli investimenti; ebbene, la redditività degli investimenti dovrebbe essere devoluta integralmente o in parte a costituire questo margine di solvibilità, sulla base dell'eventuale incremento della tariffa. Penso che se dovessimo calcolare una redditività degli investimenti, tenendo presente l'investimento di riserve attuali, non quelli che si possono fare domani con danaro liquido nelle condizioni di mercato; se dovessimo calcolare un 6-7-8 per cento, cioè quello che risulterà dal calcolo, dovremmo abbattere questa redditività nel congegno della tariffa di quello che è il margine di solvibilità necessario in quel momento perché affluisca al patrimonio dell'impresa la possibilità di costituire una riserva. Ma credo che non possiamo allontanarci dalla necessità di autofinanziamento. Insomma, vogliamo delle imprese di assicurazione sane; mi sembra che ormai non ci sono dubbi; la legge ce ne fa obbligo. Ed allora bisogna che da qualche parte esca

fuori la possibilità non dico di chiudere in equilibrio, ma di costituire anche quelle riserve patrimoniali che la legge oggi ci impone.

Riduzione dei costi della RC auto. Qui, forse, pregherei il dottor Reichlin di dirci qualcosa. Il dottor Reichlin ha la responsabilità dell'importante servizio dei sinistri e quindi meglio di ogni altro sa come corrispondano a verità alcuni accenni che sono stati fatti da tutti gli interlocutori sulla possibilità da parte delle imprese di razionalizzare i loro processi di liquidazione. Le spese di liquidazione sono una delle tre componenti del caricamento. E noi che cosa possiamo fare? Ridurre i costi generali! E questo, lo abbiamo detto, si può fare quando è possibile; negli ultimi cinque anni non ci è stato possibile.

La strada, però, è quella giusta: cercare, cioè, di contenere i nostri quadri e nello stesso tempo di migliorarne la redditività dotandoli di quei meccanismi che oggi la tecnica mette a nostra disposizione. L'onere di intermediazione costituisce un problema di cui il legislatore si è occupato sottraendolo, quindi, alla nostra possibilità di negoziazione.

Per quanto riguarda i costi di liquidazione, pregherei il dottor Reichlin di dire cosa stiamo facendo e che cosa si può prevedere.

*REICHLIN.* La liquidazione dei sinistri ha due componenti: i costi fissi ed i costi proporzionali. I costi proporzionali sono quelli sostenuti per la cosiddetta rete fiduciaria, per la necessità di ricorrere alle valutazioni mediche nel caso di infortuni alla persona o agli avvocati quando occorre giungere ad una causa per la definizione del sinistro. Certamente si tratta di spese proporzionali al numero dei sinistri: la riduzione che si è avuta in questi ultimi anni per effetto di molti fattori ha portato ad una diminuzione dei costi, ma c'è stato anche un aumento di tutte le spese dovuto all'inflazione. Nel complesso, comunque, sotto questo aspetto c'è stata una riduzione dei costi. È questo il settore, onorevoli senatori, nel quale forse si può fare qualcosa di più

10ª COMMISSIONE

24º RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

perchè l'altro è quello rappresentato dai costi fissi per il personale che sono incompressibili. Nel 1976 e nel 1977 si è avuta infatti una riduzione dei sinistri, ma non si è potuto ottenere una proporzionale diminuzione del personale addetto al servizio.

FELICETTI. Neanche attraverso un processo di mobilità?

REICHLIN. Non era nostra intenzione ricorrere ad una riduzione di personale attraverso i licenziamenti bensì tramite la mobilità che però non esiste. Abbiamo, infatti, proposto ai dipendenti di restare addirittura nella stessa area geografica, non ponendo pertanto problemi di mobilità nello spazio ma all'interno della professione: invece di liquidare i sinistri, per esempio, abbiamo offerto la possibilità di svolgere un'assistenza tecnica alle agenzie per altri rami ed abbiamo trovato una resistenza incredibile ed anche, a nostro avviso, ingiustificata.

FELICETTI. Era una resistenza di persone o di organizzazioni sindacali?

REICHLIN. Era una posizione ufficiale delle organizzazioni sindacali; si sono anzi stupiti del fatto che ci permettessimo, in via amichevole, di sollecitare una minima mobilità che riguardava alcune decine di persone. Si tratta, pertanto, di costi fissi che tendono ad aumentare.

FELICETTI. Considerate risolto il problema in questo senso?

REICHLIN. Non lo consideriamo risolto. Con tenacia abbiamo fatto lentamente qualche passo su questa strada, in misura però ridotta rispetto a quello che avrebbe dovuto essere e con una grande perdita di tempo. Tra i sacri principi e la loro concreta applicazione al caso singolo lo iato è enorme, c'è un abisso.

FELICETTI. Bisogna accorciare le distanze.

REICHLIN. Si tratta, pertanto, di costi fissi e, mi permetto di dirlo, mobili in salita. Nel settore dei costi variabili, invece, abbiamo realizzato qualcosa ma siamo lontani dall'aver fatto tutto il possibile. Questo è uno degli aspetti, forse meno conosciuto, dell'utilità e dell'importanza della convenzione per l'indennizzo diretto che certamente in tempi non brevissimi — non è qualcosa che si può realizzare nel giro di pochi mesi o di un anno — dovrà consentire una riduzione notevole di quella fascia, che qualche volta è anche parassitaria, di individui che sfruttano il sinistro, e dovrà permettere un miglioramento della professionalità di quei necessari intermediari che sono, ad esempio, i periti. Le compagnie aderenti a questa convenzione stanno cercando di unificare i periti dei quali fanno uso, selezionando coloro che meglio rispondono alle caratteristiche di capacità professionale e di onestà. Ci sono alcuni ostacoli dovuti al fatto che certe compagnie hanno periti che sono propri dipendenti; sono poche ma sono anche grandi e, pertanto, hanno nel mercato un peso non trascurabile. Seguiranno certamente altre strade ma noi, che non abbiamo questo problema, faremo il possibile per ridurre l'incidenza di questi costi.

FELICETTI. Su cento sinistri denunciati, quanti se ne liquidano con il sistema dell'indennizzo diretto?

REICHLIN. Dovremmo essere arrivati al 12 per cento ma è un dato da considerare con una certa approssimazione perchè abbiamo cominciato il 15 maggio. L'indennizzo diretto si sta sviluppando al di là delle nostre previsioni.

ZANNI. Bisognerebbe forse avere un appoggio da parte dei pubblici poteri. Si dovrebbe, ad esempio, intervenire alla televisione per parlare non della convenzione per l'indennizzo diretto, perchè sarebbe troppo, ma almeno del modello di constatazione amichevole per indicare come si compila e quello che c'è dietro le crocette che

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

24° RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

inseriamo nel modulo. Si tratta, tra l'altro del modello obbligatorio stabilito per legge.

*R E I C H L I N.* Stavo dicendo che si è avuto uno sviluppo maggiore di quanto si prevedesse. Ritengo che sia una questione di tempo; in Francia hanno impiegato dieci anni, noi saremo più svelti ma dieci mesi non saranno certamente sufficienti.

*F E L I C E T T I.* Volevo soltanto sapere se c'era una resistenza di carattere psicologico nel danneggiato.

*R E I C H L I N.* Esiste in qualche zona. Dopo le prime statistiche che sono molto parziali, come può comprendere, abbiamo constatato che la convenzione ha trovato applicazione più al nord che al sud e soprattutto nelle grandi città; questo è inevitabile nella logica delle cose. È uno sforzo di educazione e penetrazione che dovremo portare avanti nel tempo e credo che sia una delle poche strade che consentano realmente una diminuzione dei costi, nella misura modesta cui facevo riferimento perchè le altre spese sono incomprimibili.

*Z A N N I.* Bisognerebbe ricordare, poichè l'argomento è stato citato, che il livello del 32 per cento dei caricamenti è insufficiente anche per le grandi imprese. C'è questa lenta marcia di avvicinamento, ma siamo ancora molto lontani. C'è il timore che un'applicazione molto drastica possa portare dei guai. Noi siamo partiti da un 40-41, tre anni fa; oggi ci stiamo avvicinando, abbiamo guadagnato qualche punto, anche se siamo ancora molto lontani. Pensiamo alle piccole e medie imprese per le quali questi traguardi sono ancora più lontani.

È stato preso spunto dall'accento fatto all'impiego in Austria e in Germania dell'amministrazione postale per impostare, sia da parte dell'onorevole Amabile che da parte dell'onorevole Felicetti, il discorso di che cosa possiamo fare dei sistemi stranieri; discorso che, inevitabilmente, trascina l'altro delle nuove frontiere del sistema assicurativo.

È un argomento che, come comprenderete, ci trova molto sensibili non soltanto per quanto riguarda la nostra impresa, perchè le conoscenze tecniche, le importazioni eventuali di un'impresa trovano immediata larga acquisizione da parte di tutto il mercato. Noi riteniamo effettivamente che ci sia molto da fare ancora. Sono convinto come lei che nel campo delle piccole e medie industrie ci sia molto da fare. Poi chiederò all'ingegner Gaverbi, che avendo la responsabilità della direzione tecnica del nostro gruppo conosce meglio di me questi problemi, di dirci il suo pensiero. Ma è evidente che noi dobbiamo affilare un po' di più le nostre armi. Storicamente siamo stati travolti dalla RC auto, che ha polarizzato gli interessi delle compagnie. Ora, è chiaro che la RC auto non può costituire una fascia così grande di rischi. Ma questo lo sentiamo noi in una maniera acuta. Voi sapete che alcune compagnie, tra le quali la nostra, sono state accusate di fare delle discriminazioni per ridurre l'incremento dei nuovi rischi per la RC auto. In realtà questi rischi non sono graditi, ma non sono graditi, direi, non come una mossa di difesa. Lo sono stati anche perchè non volevamo andare in caccia di certi portafogli, lo sono stati perchè era un movente positivo, perchè volevamo dire alla nostra rete di distribuzione che era un'altra l'assicurazione alla quale aspiravamo, anche per l'equilibrio dei loro portafogli; perchè era facile immaginare che un certo contenimento dovesse essere fatto due, tre anni fa. La battaglia non è stata facile, ma noi, oggi, abbiamo uno sviluppo del ramo RC auto che si aggira attorno al 5, 6, 8 per cento, mentre gli altri rami...

*F E L I C E T T I.* Perchè ormai i giochi sono stati fatti!

*Z A N N I.* Non soltanto; ma perchè facciamo una certa attenzione e cerchiamo, ad esempio, laddove vi sono dei rischi accessori, di portare le tariffe degli accessori a dei livelli che siano remunerativi. Questo in qualche modo scoraggia. Qualche cosa dobbiamo fare, anche se, naturalmente, non

possiamo rifiutarci di assumere un rischio quando ci viene richiesto.

Circa il ricorso al più ampio sistema postale non v'è dubbio. Noi siamo convinti, per esempio, che le famose polizze-blocco, le polizze di adesione, come vengono chiamate, che il *package* tra i vari tipi di polizze, eccetera, abbiano un grande avvenire. Dobbiamo interessare delle fasce di reddito medio-piccolo che fino a ieri erano escluse.

Non c'è dubbio che il costo di intermediazione giustifica soprattutto l'azione del produttore verso dei rischi che valgano la pena. Ma c'è tutta una fascia di rischi che non possiamo abbandonare. Quindi dobbiamo dare gli strumenti a questi stessi uomini, oppure anche agendo talvolta direttamente facendo un'azione di promozione diretta, che portino al mercato assicurativo alcune fasce di nuova utenza. Noi stiamo andando a scuola di *marketing* in questi mesi, facendo quindi un'esperienza nuova di indagine di mercato, proprio per vedere le esigenze, per esempio, dei dipendenti di azienda (noi abbiamo messo sul tavolo proprio il problema delle piccole e medie industrie) perchè c'è un ribaltamento della mentalità. fino a ieri si veniva dall'assicuratore; oggi è l'assicuratore che va verso il pubblico. Quindi si pone, anzitutto, l'analisi delle esigenze di questo pubblico.

Questa è un'operazione difficile perchè comporta il mutamento di mentalità all'interno della società. Sono, quindi, operazioni lente. Però con la perseveranza si arriva. Noi possiamo dire che siamo già arrivati a ragionare insieme, per esempio, ai nostri collaboratori. Della collaborazione con il nostro corpo agenziale, per esempio, abbiamo un concetto particolarissimo. Quello che abbiamo battezzato il commercio al *round*, che si svolge ogni anno, viene fatto assieme in una tavola rotonda, alla quale partecipano tutti i componenti dell'organizzazione commerciale, e quindi produttiva, della società e ci domandiamo: data la potenzialità del mercato, date le esigenze del pubblico, i nostri strumenti sono adatti? E se non sono adatti, come dobbiamo modificarli sia formalmente, sia sostanzialmente? Dopodichè si cerca di impostare insieme un discorso, in modo che chi è in trincea non abbia la sensazione di

un *dictat* della Direzione generale su qualche cosa che la Direzione generale può non comprendere, perchè può non avere la sensibilità. Queste cose a lei, onorevole Felicetti, non dovrei dirle perchè le conosce molto meglio di me; ma le ho dette per far comprendere che in questa direzione non che ci sia tutto da fare ma, che vi sia molto da fare.

Vorrei pregare, ora, l'ingegner Gaverbi di parlarvi della posizione delle compagnie nei confronti dell'industria, quindi di un sistema produttivo e di dirvi, alla luce delle sue esperienze internazionali, cosa hanno gli altri paesi che noi possiamo importare.

**G A V E R B I .** Se mi è consentito, vorrei anche rispondere ad una domanda posta dall'onorevole Felicetti sull'RC auto, perchè è una domanda interessante. Lei ha detto: giudicate la legislazione attuale sufficiente? La legislazione attuale, nel concetto tradizionale sulla responsabilità, è indubbiamente buona, è sufficiente e nei termini che impone all'assicuratore e in quella che è tutta la sua inquadratura. Certo, esistono sempre delle soluzioni alternative, quelle di cui lei ha parlato facendo un cenno al *no fault*. Il *no fault* è stato introdotto negli Stati Uniti con un limite. Dicendo *no fault* per i sinistri fino a 5.000 dollari o fino a 500 dollari, tutti i sinistri divengono superiori a 500 dollari. Direi che anzichè il concetto del *no fault* — se noi vogliamo pensare a soluzioni alternative rispetto all'attuale impostazione —, dovremo pensare a soluzioni applicate in qualche altro paese; cioè per le persone vale la responsabilità mentre sulle cose è sdoppiata. Cioè io ho una legge che stabilisce che per la responsabilità civile sui danni alle persone ci si assicura in base a certe disposizioni di legge sui danni che si possono fare alle persone, fermo il concetto che, evidentemente, non possiamo trasferirle al ramo auto pari pari dagli infortuni sul lavoro che sono incidenti di diversa specie; mentre per quanto attiene i danni al veicolo o a cose io ti impongo sempre una legge parallela che ti assicuri il veicolo e i danni a cose contro i danni suoi propri. Ecco, allora, la soluzione del problema dei costi, perchè, naturalmente, la grande massa dei sinistri in questo caso diventa automaticamente

liquidata dall'assicuratore diretto, dato che è lui stesso che assicura quel veicolo per la responsabilità e per il danno suo proprio. Sono assicurati tutti totalmente sotto l'aspetto dei danni materiali. Lei ha un sufficiente equilibrio dei rischi, che consente una riduzione dei costi e, nello stesso tempo, una copertura che è per tutti quanti, agli effetti del danno alla materialità dei due veicoli, non avendo più senso la contestazione sulla colpa mia o sulla colpa sua. Sono assicurati, ripeto, tutti sotto l'aspetto dei danni materiali. È un concetto molto avveniristico. L'ho detto perchè mi è stata posta la domanda se la legislazione in materia ritenevamo che fosse sufficiente. Sì, è sufficiente; nell'impostazione di pura responsabilità è sufficiente, a meno che non pensiamo ad altre formule.

**Z A N N I** Forse si potrebbe dire che, al momento attuale dello sviluppo economico e sociale del nostro paese, l'attuale sistema sia sufficiente, tenendo presenti le esperienze europee che sono le più vicine alle nostre. Noi abbiamo molto da lavorare in questa direzione. Abbiamo parlato del CID che è una rivoluzione totale. Consente non solo l'auspicio di quella riduzione di costi, ma instaura un nuovo rapporto tra l'assicuratore e la compagnia, tra l'assicurato RC e la compagnia. Ora, in Francia, sono già arrivati all'IDAC, anche per i piccoli danni corporali. Quindi, veramente, abbiamo da compiere un grande cammino. Credo che dovremo riparlarne tra qualche anno sull'opportunità di passare a qualcosa di nuovo; accontentiamoci, intanto, di far bene questo, perchè il criterio di responsabilità sta rivolgendosi ad una riduzione della frequenza dei sinistri. E questa riduzione della frequenza dei sinistri, che è particolarmente gradita anche se negli ultimi mesi purtroppo sono aumentati, è un fatto che ha consentito praticamente per due anni alle tariffe di stare più o meno sui livelli attuali contro l'inflazione piuttosto violenta che si è manifestata parallelamente. Quindi, cerchiamo di andare bene in questa direzione.

**G A V E R B I**. Per quanto attiene le piccole e medie aziende, indubbiamente la no-

stra impresa sta operando in funzione delle esigenze del mercato. C'è una vasta gamma di coperture alle quali, a tutt'oggi, i piccoli e medi imprenditori non fanno ricorso anche perchè sono molto assillati in questo momento dai loro problemi di espansione. Un servizio assicurativo può fare loro comodo, ma certe volte va comparato con quella che è la loro disponibilità; e qualche volta spendono male. Ci sono dei settori, invece, nei quali noi stessi ci facciamo promotori di quanto possiamo mettere a loro disposizione di esperienza su altri mercati, perchè alla nostra media azienda sia consentito di fare quello che è consentito alle medie aziende di altri paesi economicamente più forti. Mi riferisco, in particolare, al campo dell'esportazione. Noi abbiamo molto discusso in Emilia-Romagna e nel Veneto con gruppi che, unendosi in fondi consortili, possono operare per avere basi finanziarie per preparare le cauzioni che i rischi all'esportazione richiedono. Questo è quello che abbiamo suggerito.

Il discorso è di mettere insieme queste esperienze che ci vengono dagli altri paesi perchè ci sia maggiore forza nell'apparato produttivo italiano. Evidentemente, la nostra espansione dipende dall'espansione degli altri. Su questa strada abbiamo aperto gli occhi. Indubbiamente, l'assicuratore, attraverso l'esperienza che trae dall'estero, può trasferire concetti importanti e possibilità operative che toccano oltre che la prestazione del nostro servizio anche, in un certo senso, prestazioni di consulenza a queste aziende, specialmente quando riunite cominciano ad acquistare una certa forza e capacità di penetrazione. E noi ci prestiamo a questo.

La piccola e media azienda rappresenta per l'assicuratore la parte migliore. Quindi, non vi è dubbio che ad essa dedichiamo i nostri migliori sforzi.

**F E L I C E T T I**. Parlavo dell'interesse complessivo del sistema assicurativo.

**G A V E R B I**. Il problema è che l'assicurato deve essere liberato da tutte quelle incombenze che necessariamente il sistema attuale, per avere una assicurazione efficiente, fa ricadere su di lui.



10ª COMMISSIONE

24º RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

F E L I C E T T I . La durata decennale del contratto incide sul fenomeno della sottoassicurazione?

G A V E R B I . La durata decennale del contratto in parte incide, però dobbiamo dire che l'adozione del contratto annuale comporterebbe per l'assicurato gli stessi oneri, e cioè di tornare continuamente sopra le cose delle quali, in fondo, potrebbe fare a meno. Una volta che abbiamo adottato l'indicizzazione nel contratto recente, l'assicurato, in sostanza, si deve preoccupare soltanto di quegli spostamenti dei suoi capitali che derivano da sue nuove iniziative e non da eventi inflattivi che non hanno alcun significato. Quindi, dobbiamo liberare l'assicurato da una grossa serie di preoccupazioni e una è questa della sottoassicurazione, come pure un'altra può essere la conoscenza delle condizioni di copertura. Dobbiamo abituarci a comunicare meglio con l'assicurato: riuscire a fargli capire quali sono le condizioni della copertura; riuscire ad essere più leggibili noi stessi nelle nostre polizze che hanno la prerogativa di non essere facilmente leggibili. Questo è lo sforzo che possiamo fare in questo senso.

Siamo chiamati a nuove frontiere? Certamente. Le direttive comunitarie stanno aprendo orizzonti che per l'imprenditore italiano, anche non grande, sono componenti nuove. I grandi operatori industriali sanno perfettamente che cos'è la copertura dei prodotti nel senso di responsabilità civile e di inquinamento; ma se vogliamo arrivare a sostenere i nostri operatori dobbiamo essere disponibili per queste esportazioni proprio dove sono richieste. Negli Stati Uniti, praticamente, non si può esportare se non si ha questa copertura assicurativa. Gli americani chiedono la presentazione di un certificato per cui la copertura sarà valida in ciascun paese e l'indennizzo sarà pagato. Se questo non fosse vero, il venditore stesso ci va di mezzo. Ora, evidentemente, questa copertura assicurativa è una condizione indispensabile per esportare e rappresenta un impegno non indifferente per l'assicuratore così come quelli dell'inquinamento, dell'allargamento delle attuali coperture tradizionali e per quanto at-

tiene i danni materiali e per quanto attiene la responsabilità civile in generale.

Sono due settori sui quali siamo particolarmente attenti e certamente nuove frontiere ce ne sono, e rappresentano un grosso impegno da parte nostra, un impegno che dobbiamo sostenere perchè è il nostro mercato economico quello che ha bisogno di queste prestazioni.

Z A N N I L'argomento che ha attirato maggiormente l'attenzione dell'onorevole Amabile è stato quello di una formula nuova per il ramo vita che dia a questo settore, oggi in crisi, possibilità nuove.

Recentemente c'è stata una riunione delle nostre compagnie a Torino, alla quale è intervenuto un rappresentante del Ministero del tesoro. Ci è stata posta questa domanda: nell'ipotesi in cui, a fronte del piano cassa, fossero state emesse obbligazioni indicizzate, come avrebbe reagito il mercato? Sono stati esaminati gli aspetti tecnici di questo strumento sia sotto il punto di vista del prenditore che del mutuatario. Ho fatto presente agli intervenuti che il mercato assicurativo potrebbe evitare di raschiare il fondo del barile al di sopra e al di là delle strettissime normative di legge, per le quali non sappiamo più cosa fare dei nostri investimenti ammessi che ce ne sia la possibilità; potrebbe, invece, impegnarsi a raddoppiare il gettito presente nel ramo vita e a contribuire a finanziare il piano cassa, qualora si approvassero accorgimenti che non sono neppure difficili.

Forse il dottor Reichlin è in grado di illustrare questo meccanismo abbastanza semplice. Non riteniamo che sia nemmeno molto originale ma abbiamo questa preoccupazione: introducendo un nuovo strumento come le obbligazioni indicizzate, potremmo destabilizzare quella che è l'attuale composizione delle riserve matematiche delle compagnie. Se avessimo la necessità di smottamento delle nostre riserve matematiche, sarebbe un disastro perchè dovremmo immettere sul mercato obbligazioni che hanno magari venti anni e che non trovano compratori; voi sapete poi meglio di me qual è la situazione del mercato immobiliare. Bisognerebbe, invece,

10ª COMMISSIONE

24º RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

riservare questo nuovo strumento di copertura ad una fascia particolare che non avesse capacità di osmosi con i portafogli già costituiti. Per questo pensavamo, anche per ragioni di giustizia sociale che dovrebbero trovare sensibili i partiti, all'enorme fascia di piccoli e medi risparmiatori che sono oggi dipendenti di azienda.

*REICHLIN.* Il problema è abbastanza semplice. È noto come una grande maggioranza di lavoratori dipendenti esaurisca il rapporto tributario con l'invio all'Ufficio delle imposte del suddetto modello 101: cioè, l'attestazione del datore di lavoro delle retribuzioni corrisposte e delle ritenute effettuate. Questo vale per tutti coloro che non hanno altri redditi oltre a quello derivante dal lavoro dipendente. Questa notevole massa di contribuenti fruisce delle detrazioni di imposta in via forfettaria stabilite dalla legge che sono valide per tutti, a meno che non si documenti l'esistenza di un diritto ad esazioni maggiori ovviamente entro certi limiti.

Ora, accade che i premi dell'assicurazione sulla vita, deducibili nel limite di 2 milioni annui, rientrano in quella categoria di oneri che possono essere dedotti solo in sede di dichiarazione dei redditi. Pertanto, il ricorso a forme di assicurazione sulla vita da parte di questi lavoratori dipendenti per poter fruire delle agevolazioni fiscali obbligherebbe a presentare la dichiarazione: cioè, a sottoporsi ad un adempimento un po' complicato sul piano pratico al quale non sono abituati e a cui non sono tenuti, giustamente, data la natura del reddito. Si pensava allora che si potrebbe consentire al datore di lavoro di detrarre dall'imposta lorda il premio dell'assicurazione invece della detrazione soggettiva spettante per legge. Non sarebbe una innovazione che snaturerebbe l'attuale sistema; lo completerebbe nell'interesse di questa vasta categoria di possibili assicurati, di questo rilancio del ramo vita.

*ZANNI.* Per quanto riguarda il discorso della riduzione dei costi della nostra organizzazione, ho accennato al sistema della terminalizzazione. Credo che il dottor Marchiò potrebbe spiegarci meglio a che punto sia-

mo, quali sono le esperienze e se vi è incoraggiamento ad andare avanti.

*MARCHIÒ.* La nostra compagnia è stata la prima in Italia e tra le prime in Europa ad introdurre con un successo piuttosto rilevante il sistema della terminalizzazione delle agenzie. Questo discorso vale sia per le agenzie in appalto che a conduzione diretta.

Il sistema della terminalizzazione si sviluppa in un modo molto semplice: si tratta di macchine da scrivere congiunte ad un ritenitore di memoria che, via telefono, è direttamente collegato con il calcolatore centrale. Attraverso questo terminale le agenzie acquisiscono le polizze di vari rami, in particolare le polizze auto. Il terminale prende nota di tutti gli estremi dell'assicurato, emette il codice particolare — compreso quello di comunicazione del conto corrente — stila la polizza, rilascia il certificato di assicurazione all'assicurato e dopo trasmette tutti questi dati in una volta sola, via telefono, all'elaboratore centrale al quale li memorizza e dà luogo alla determinazione del premio.

Loro comprendono quanto questo sistema sia semplice sotto due punti di vista: per quanto riguarda lo snellimento del lavoro nelle sedi periferiche e per ciò che concerne la velocità del servizio fornito all'assicurato. La conseguenza è che la contabilità e l'effettuazione del servizio attraverso l'agenzia passano direttamente nel calcolatore. Questo sistema viene usato da un certo numero di agenzie in economia e da quelle dirette di Roma, Milano e Trieste.

*ZANNI.* Sono quasi delle sedi perchè l'agenzia di Milano, che è la principale, gestisce circa 50 miliardi; è come una grande compagnia di assicurazioni cui fanno capo un centinaio di agenzie di città. Non sono pertanto quello che viene normalmente inteso per agenzie dirette alle quali fanno capo un numero ridotto di collaboratori a gestione diretta.

Bisogna poi considerare che, per l'assistenza al centro e al sud, è molto più facile intervenire da Roma che non da Milano; Roma, pertanto, ha anche una funzione di decentramento della direzione generale.

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

24° RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

R O M U A L D I . Avete una concentrazione degli affari nel centro-nord?

Z A N N I . In parte sì, però siamo presenti per la maggior parte degli affari nel centro sud, anche se in Milano siamo la prima compagnia.

M A R C H I Ò . Basta pensare che tutte le polizze sono acquisite attraverso il terminale di Milano.

Il risultato di questa terminalizzazione con le nostre agenzie lo giudichiamo favorevolmente e siamo intenzionati a procedere su questa strada, visti i buoni risultati.

Z A N N I . Vorrei fare una precisazione a proposito della terminalizzazione; lei, dottor Marchiò, che è direttore amministrativo della società, che cosa può dire circa la razionalizzazione delle procedure amministrative?

M A R C H I Ò . È importante fare una premessa e una considerazione. Quando si parla di terminalizzazione delle agenzie, o comunque quando si parla di un sistema di colloquio periferico con le stesse, il presupposto fondamentale è la razionalizzazione delle procedure in ogni luogo che viene toccato dalla terminalizzazione. In particolare, se parliamo delle agenzie, non possiamo pensare ad una terminalizzazione *sic et simpliciter*: si mette il terminale, si spinge un tasto e il risultato vien fuori. Non è così. Noi ci siamo dati carico, per attuare la terminalizzazione, di andare ad aiutare gli agenti a razionalizzarsi; cioè bisogna che l'agente divenga un vero e proprio gestore di azienda, piccola, media o grande che essa sia, che razionalizzi il suo interno, l'interno dei propri uffici e quindi sia in grado di svolgere tutte quelle funzioni amministrative nel modo più semplice, organico e razionale possibile. Questo reca vantaggio sia all'agente, perchè riduce i costi di gestione aiutandolo a liberare forze da destinare ad altri compiti, e reca vantaggio anche a noi, perchè i dati che automaticamente ci pervengono sono corretti ed eliminano dei sospesi. Il dottor Zanni mi ha invitato a parlare su questo argomento e io vorrei aggiungere che oltre ai buoni successi

della terminalizzazione nell'insieme, abbiamo avuto altrettanti successi all'interno, perchè noi stiamo spingendo il nostro processo di razionalizzazione, e in questo mi riallaccio a quanto è stato chiesto poc'anzi su che cosa facciamo noi per razionalizzare i nostri affari. Naturalmente dobbiamo aumentare la nostra produttività; il dottor Zanni ha parlato prima di *match* pari; questa parità è anche frutto di uno sforzo innovativo. Per esempio, parlando di RC-auto, noi, di fronte ad una agenzia non terminalizzata, abbiamo adottato un sistema di approvazione automatica. Quando questi agenti ci mandano le polizze, non stiamo a controllarle una ad una, ma le immettiamo direttamente nel calcolatore, il quale controlla ed eventualmente approva la correttezza della tariffa applicata rivelando automaticamente ciò che non è conforme. Tale sistema lo stiamo spingendo anche in altri settori collegati a questo discorso e in particolare abbiamo realizzato da un po' di tempo la registrazione in linea di tutti i sinistri denunciati, cioè appena ci perviene la denuncia di un sinistro, quei dati vengono subito immessi nel calcolatore, in modo che la posizione del nostro assicurato viene subito conosciuta. Voi comprendete che, avendo i sinistri denunciati in questo modo ed avviandoci anche a dei sinistri pagati su questa linea (è un programma attuale, in corso di realizzazione), potremo avere domani dei benefici nell'emissione mese per mese delle quietanze, in applicazione del *bonus malus* che, meccanicamente parlando, non è uno scherzo per le compagnie, rappresentando una notevole fonte di costo.

F E L I C E T T I . È una contropartita che è valsa la pena pagare!

Z A N N I . Senza dubbio, ma non in termini di guadagno per la compagnia, bensì in termini di moralizzazione.

M A R C H I Ò . Vorrei però far presente come la gestione del *bonus malus* a sua volta necessita di una razionalizzazione al fine di tendere alla diminuzione dei costi. In definitiva tendiamo a razionalizzare, sia all'interno che all'esterno, per uno snellimento

10<sup>a</sup> COMMISSIONE24<sup>o</sup> RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

delle procedure che consenta l'aumento della produttività individuale dei nostri agenti.

**G A V E R B I .** Parlando della comparazione tra il nostro sistema e quelli esteri, è importante sottolineare alcuni aspetti.

Noi ci paragoniamo coi paesi più significativi, cioè Francia, Inghilterra e Germania, tenendo però presente la filosofia che è alla base in queste Nazioni, cioè la filosofia del profitto — vale a dire la salute delle imprese — nel senso di un equilibrio tra la prestazione che l'assicurazione dà e il margine che ne ricava.

Vediamo ora qual è la situazione; in questi Paesi le compagnie sono state drasticamente ridotte di numero: per legge e per decreto in Inghilterra e in Francia, mentre in Germania le vere compagnie sono state sempre poche. Questo fatto è un elemento estremamente importante del mercato, perché mitiga gli effetti della concorrenza, che però c'è sempre. Per quanto riguarda i costi, questi sono senza dubbio minori dei nostri. La libertà d'investimento è uno dei punti essenziali della loro forza; in conclusione possiamo dire che il nostro sistema è più debole ed ecco perché ho giustamente sentito dire a Firenze « proteggiamo i nostri assicurati dalla concorrenza estera ». Ma che cosa significa « proteggere »? Noi abbiamo una direttiva comunitaria da rispettare.

**R O M U A L D I .** Bisogna migliorare il servizio!

**G A V E R B I .** Certamente, ma nel tempo; però una delle premesse fondamentali per questo miglioramento è che quelle capacità operative, quelle regole che governano questi mercati siano anche le nostre. Diversamente, in questa competizione europea è estremamente difficile che la partita tra noi e la sopravvivenza possa essere giocata; non si può giocare partendo in condizioni di *handicap*. Già lo sentiamo in certi mercati dove l'assicurazione può essere liberamente stipulata; il solo fatto che la nostra comporta una determinata tassazione crea degli squilibri. Il problema è gravissimo

e il discorso del nostro domani sta proprio in questo.

**Z A N N I .** Rispondo all'onorevole Felicetti che ha sollevato un problema importantissimo. La legislazione attuale è sufficiente? Certamente qualche cosa bisognerà fare; per esempio in termini di controllo è necessario intervenire, perché il controllo, appunto, non c'è. Però pensiamo che non sia tanto il caso di arrampicarci sugli specchi per sapere se deve essere la Banca d'Italia o il tesoro o altro ancora a interessarsi dell'argomento; a noi basta il Ministero dell'industria, purché sia in grado di avere un corpo ispettivo. Il problema — lo dicevo poc'anzi — è di uomini; gli uomini bisogna prepararli, bisogna pagarli e pertanto occorrerà, forse, fare dei mutamenti che consentiranno la costituzione del corpo ispettivo. Il resto riguarda la volontà politica; mentre mancano gli uomini, di legislazione ne abbiamo a sufficienza.

**R O M U A L D I .** Che cosa ne dice della possibilità di passarlo al servizio sorveglianza della Banca d'Italia?

**F E L I C E T T I .** Intanto bisognerebbe chiederlo alla Banca d'Italia, che guarda con occhio sospetto a questa ipotesi.

**Z A N N I .** Il sistema assicurativo, solo perché riceve denaro, viene assimilato troppo spesso al sistema finanziario e bancario, ma è profondamente diverso. Credo che, anzitutto, si tratta di esperienze diverse. L'Istituto di vigilanza della Banca d'Italia dovrebbe costituirsi, *a latere*, un corpo di ispettori di alta capacità e di alta responsabilità. Poi, fatalmente, si verrebbe a subordinare il mercato assicurativo a quello finanziario. E come assicuratore non lo desidero; penso che abbiamo entrambi dei ruoli importanti e diversi.

Prendo spunto anche da quello che ha detto l'ingegner Gaverbi per soffermarmi sul discorso degli investimenti. Siccome le compagnie di assicurazione raccolgono una larga parte delle disponibilità finanziarie del Paese, si dice: cosa facciamo di questi in-

10<sup>a</sup> COMMISSIONE24<sup>o</sup> RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

vestimenti? È lecito che vi sia libertà di investimento o non sarà bene stabilire delle normative particolari? Già abbiamo delle normative particolari; si possono anche fare degli investimenti sociali.

Nella nostra società abbiamo l'abitudine su alcuni problemi fondamentali di fare delle riunioni aperte a tutti i dipendenti; e in questo modo riteniamo di andare incontro all'obiettivo dell'informazione tempestiva dei nostri collaboratori. Se i collaboratori non sono convinti di quello che fanno e perchè lo fanno non possono lavorare bene.

Su questi problemi abbiamo dibattuto a lungo; e ricordo che una volta si disse: ma perchè noi non facciamo gli investimenti con interessi zero? Benissimo, si aumenta la tariffa. È il pericolo di dire: facciamo l'investimento di carattere sociale. L'investimento può certamente essere di carattere sociale, ma vi sono altri che l'investimento di carattere sociale non lo fanno. Se noi andiamo verso una previdenza volontaria, libera, responsabile, che è complemento indispensabile della previdenza di Stato succede questo: in tutti i Paesi si dimostra che la previdenza di Stato per funzionare bene deve semplicemente assicurare ad una certa fascia una certa copertura; non può inseguire e risolvere tutte le esigenze. E, d'altra parte, queste esigenze vanno incoraggiate perchè in questo senso il cittadino diventa responsabile veramente di se stesso. In questo momento negli Stati Uniti vi è una grossa polemica tra previdenza sociale e previdenza libera. Si dice: ricordatevi, la previdenza libera fa dell'investimento produttivo: la previdenza sociale si limita a scrivere su un libro il dare e l'avere. La qualità è sostanzialmente diversa. A nostro avviso questi investimenti dovranno essere fatti tenendo presente la concorrenza che possiamo avere. La concorrenza sarà anche quella di investimenti liberi attraverso società, come il sistema inglese, che non danno garanzie; ci si affida alla società con il principio del *trust*, la quale gestisce dei risparmi e a questi risparmi darà la remunerazione che potrà dare.

Ora, io comprendo che un concetto del genere in Italia, dove si sono verificati i casi che sappiamo, che hanno portato alcu-

ne compagnie a situazioni di liquidazione coatta, può far rabbrivire. Però, una volta messo a posto il nostro mercato, attraverso i controlli noi potremo vedere...

F E L I C E T T I . Non dimentichiamo la gravità della situazione economica in cui ci troviamo.

Z A N N I . Certamente. Teniamo presente, quindi, che si può fare di tutto. Bisogna vedere quali sono i risultati. Parlando secondo il modo di pensare del dottor Marchiò, noi metteremo un *input* e riceviamo un *output*. Pertanto, bisogna agire con una certa coerenza e stare alle regole del gioco. Non siamo soli — ricordiamocelo bene —. Se lo siamo stati in passato per qualche generazione, certamente domani non lo saremo. Quindi, prima di montare delle strutture molto onerose che ci impediscono di dare una determinata qualità di prestazione, credo che i pubblici poteri, le parti politiche debbano riflettere.

F E L I C E T T I . E anche le imprese.

Z A N N I . Le imprese per prime; le ho detto che per noi non c'è dubbio.

F E L I C E T T I . Questo è un confronto al quale andiamo, che deve sottolineare la responsabilità di tutti.

Z A N N I . Lei sa che su questo punto ci trova assolutamente allineati. Le ho detto prima che noi ci siamo posti — e l'ho detto in termini espliciti ai miei collaboratori — il problema di vedere fino a che punto era giustificata la nostra presenza sul mercato. Questo è un interrogativo che tutti i giorni dobbiamo porci e ciò implica una mentalità imprenditoriale. Noi dobbiamo creare del valore, non distruggerlo, creare delle posizioni nitide, dare una garanzia dei servizi che valgono la spesa per la quale questi servizi sono pagati. E questo è un grosso problema. Io vengo dal Sud America, dove troviamo in certe economie dei servizi che in realtà sono dei gusci vuoti; servono soltanto per pagare dei costi e delle provvigioni ed il

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

24° RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

servizio non vale nulla, non esiste più, si è snaturato.

Ora, dobbiamo effettivamente batterci perchè ciò non avvenga; ne va della nostra legittimità. Mi pare evidente, quindi, che questo problema lo sentiamo in modo particolare.

Circa il problema delle agenzie in gestione diretta, devo dire che vanno bene. Come le ho detto, al riguardo noi abbiamo un'esperienza abbastanza limitata perchè, come ha ricordato il dottor Marchiò, abbiamo tre agenzie in conduzione diretta, che sono, praticamente, delle capofila, sono dei decentramenti della Direzione generale. Quindi, non possiamo dire se siano meglio o peggio delle agenzie in appalto. Noi sulle agenzie in appalto abbiamo certamente qualche idea; riteniamo che il sistema attuale possa ancora andare bene e che sarebbe grave errore distruggerlo. C'è un'evoluzione, certamente nel sistema della conduzione agenziale: c'è la presenza dei *brokers*; ci saranno i *brokers* esteri; i nostri agenti dovranno essere sempre più imprenditori, dovranno avere, quindi, portafogli adeguati, sistemi di razionalizzazione amministrativa (il dottor Marchiò ne ha parlato). Questo è il contributo che noi diamo per una riduzione dei costi. Allora si affaccia un numero di collaboratori, che costituiscono un problema. Però non si risolve il problema facendo di questi collaboratori dei dipendenti delle società, perchè affonderemmo le società, oggi. Dobbiamo mettere questi nostri collaboratori, che sono preziosi perchè dalla loro esperienza e dalla loro iniziativa deriva tanta della nostra esperienza e della nostra iniziativa, in condizione di fare bene il loro lavoro.

Quindi, come ha detto l'ingegner Gaverbi, dobbiamo cercare di evitare che debbano rincorrere l'inflazione creando degli strumenti che comportino un adeguamento automatico dell'inflazione; creare delle procedure amministrative che consentano loro una gestione ordinata a costi ridotti. Ma l'incremento della loro professionalità è una delle chiavi di volta, è una delle poche difese del mercato assicurativo italiano di fronte al mercato assicurativo estero; è l'opera di contatto periferico fatta da professionisti. E que-

sto è quello che ancora gli altri non hanno. Quindi potete immaginare come noi teniamo a difenderlo, talvolta anche contro gli stessi agenti, alcuni dei quali per ragioni di carattere economico, per mentalità, per mancanza di professionalità, sarebbero più lieti di essere protetti e non correre i rischi pesanti dell'imprenditore. Ma noi li incoraggiamo, invece, a resistere perchè riteniamo che sia interesse della categoria, interesse del mercato e interesse veramente dell'economia italiana, sotto questo profilo, perchè il giorno in cui ci riducevamo ad interrompere questo contatto — che forse è ancora su base arcaica, talvolta, con il contatto personale che risale a tempi antichi — se noi eliminassimo questo rapporto personale, probabilmente ci troveremmo molto più disarmati nei confronti della potenziale concorrenza estera, che ha, probabilmente, delle strutture più agili delle nostre e meno onerose, come ha ricordato l'ingegner Gaverbi.

Dobbiamo avere, quindi una penetrazione di mercato affidata alle strutture che già abbiamo e dobbiamo migliorarle; poi siamo convinti che l'evoluzione del mercato porterà fatalmente all'evoluzione anche della categoria di intermediazione, verso la quale noi dobbiamo avere rispetto perchè sono stati, spesso, dei collaboratori di padre in figlio; ed il rapporto con i migliori di loro è esattamente identico al rapporto che abbiamo tra di noi.

Questo vorrei dire. In molte occasioni, ho cercato, nei confronti dei miei colleghi e delle altre compagnie, di impostare sempre un discorso in modo pacato, ricordando che il nostro è un rapporto di carattere quasi familiare. Questo è inevitabile, perchè certe fratture, quando toccano il sottile tessuto fiduciario che collega una compagnia ai suoi agenti, non si rimarginano. Credo che l'attuale sistema di intermediazione, del resto con qualche modifica, fa le sue prove valide anche all'estero. Abbiamo degli agenti diretti, indipendenti che operano senza esclusiva nei confronti di più compagnie. Anche all'estero abbiamo i *brokers* che sono i grandi *brokers* di origine spesso anglosassone che

10ª COMMISSIONE

24° RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

intrattengono rapporti con grossi clienti e poi degli agenti che sono come i nostri piccoli *brokers*, indipendenti che operano non tanto a protezione dell'utenza ma come tramite occasionali, sporadici o meno sistematici.

Non so se abbiamo risposto a tutti i quesiti che ci sono stati posti; comunque, siamo impegnati a trasmettere questa documentazione, soprattutto per la parte vita.

**FELICETTI**. Io vorrei pregare i signori che rappresentano la Riunione Adriatica di Sicurtà di dedicare un capitolo di questa memoria al tema: rapporto imprese private e legge Ossola.

**PRESIDENTE**. L'unico trattato sta andando in porto con la SIAC. Va bene che la SIAC è rappresentativa di varie compagnie, ma le compagnie potrebbero avere anche l'interesse a capitalizzare.

**ZANNI**. Noi ci troviamo in questo settore delicatissimo a fare il mestiere dei banchieri e a farlo abbiamo molte esitazioni, anche perchè la conoscenza dei rischi degli importatori esteri è per noi estremamente difficile. Tutto questo deve essere centralizzato; ecco perchè abbiamo rivalutato la SIAC in questo momento ed abbiamo messo a disposizione della SIAC la rete dei nostri agenti.

**PRESIDENTE**. Bisogna fare proprio questo; perchè, per esempio, in una regione media d'Italia non ho saputo a chi indirizzare un operatore.

**MARCHIÒ**. Comunque, creare in ogni compagnia quei nuclei di abilissimi esperti che sanno valutare il cliente, come fanno in Australia, sicuramente sarebbe estremamente antieconomico.

**PRESIDENTE**. Però, sarebbe bene capillarizzare il contatto con la periferia, salvo poi compiere una selezione.

**ZANNI**. Sviluppare l'assicurazione del credito riteniamo che non sia nostro

mestiere. Ora, come compagnie, oggi soprattutto, di fronte al margine di solvibilità, come possiamo prendere dei rischi, aumentare il monte premi per fare della produzione senza domandarci quali possono essere le conseguenze sul piano della sinistralità? Spesso ci sono accumuli di rischi notevolissimi nel settore del credito; quindi, preferiamo delle formule che siano più assicurative; ossia, vorremmo fare meglio il nostro mestiere prima di fare il mestiere degli altri.

**PRESIDENTE**. Bisognerebbe fare una raccolta di pratiche per la SIAC, altrimenti il sistema rimane asfittico per quanto riguarda la piccola e media industria.

**FELICETTI**. Torniamo sempre al discorso della disponibilità del sistema delle piccole e grandi aziende, perchè le grandi aziende hanno i loro canali.

**PRESIDENTE**. Vi ringraziamo ancora.

**ZANNI**. Siamo noi che ringraziamo loro, perchè le domande sono state talmente pertinenti che ci hanno obbligati ad un esame di coscienza molto approfondito e, poi, crediate che torniamo a casa con qualche idea in più.

**PRESIDENTE**. Direi che è stata, forse, se non la più organica e la più completa, una delle più organiche e complete audizioni.

Ascolteremo ora il rappresentante della Norditalia Assicurazioni, dottor Aurelio Ricci.

L'Ufficio di Presidenza ha scelto le compagnie di assicurazione da invitare non casualmente, ma ha tenuto conto delle caratteristiche che presentiamo, del loro dinamismo e delle forme di intervento sul mercato. Il dottor Ricci avrà seguito certamente i lavori del Comitato paritetico bicamerale per l'indagine conoscitiva sull'assicurazione obbligatoria degli autoveicoli, vista naturalmente nel quadro dei problemi dell'intero sistema assicurativo italiano.

Do la parola al dottor Ricci che potrà esporre il suo pensiero sulle principali questioni del settore; seguiranno eventuali domande e la replica del dottor Ricci che potrà farci avere con comodo una memoria riassuntiva del pensiero della Norditalia Assicurazioni.

*R I C C I*. Ringrazio lei, signor Presidente, e gli altri commissari per l'invito ad intervenire a questa seduta. Devo però confessare di non essere molto preparato perchè, francamente, non mi illudevo molto sulla possibilità di fare un'approfondita indagine conoscitiva. Superati i termini per l'invio della relazione scritta, mi sono invece reso conto — sono un ottimista ma sto quasi sempre all'opposizione per principio — che tutto sommato si riuscirà ad ottenere qualcosa in più. Essendo impreparato, mi sentirei quindi più a mio agio se fosse possibile rispondere direttamente alle domande dei commissari. Invierò in seguito, se lo desiderano, una memoria riassuntiva.

*F E L I C E T T I*. Vorrei fare alcune domande al dottor Ricci lasciandogli la possibilità, nella nota che ci farà pervenire successivamente all'audizione, di esporre compiutamente il suo pensiero sul tema della RC auto e su quello più generale del sistema assicurativo attuale rispetto ai problemi dell'economia del nostro Paese e, quindi, alle necessarie evoluzioni che si ritiene che debbano essere promosse affinché si possa realizzare questa sintonia tra sviluppo del sistema assicurativo ed economico.

Si potrebbe cominciare con il problema della RC Auto, visto che il nostro compito fondamentale è quello di indagare in questo settore. La Norditalia si è distinta in questi ultimi anni per aver sviluppato una campagna di carattere propagandistico ma che, evidentemente, aveva anche il supporto di studi, di indagini di mercato, di analisi tecniche dei problemi; con questa campagna è stato posto l'obiettivo di presentare il prodotto RC auto non isolato, all'interno di un discorso più complessivo che riguardava la copertura dell'utente. Vorrei sapere quale efficacia ha avuto questa impostazione data

all'attività produttiva della compagnia ai fini della sua espansione sul mercato; come è stato recepito questo discorso nuovo che si è un po' distinto da quello delle altre imprese di assicurazione; quali effetti ha avuto sul piano dei bilanci della compagnia. Presumo infatti che, se vi siete mossi con questa logica, avevate il doppio obiettivo di servire meglio l'utente e di realizzare maggiori utili perchè una compagnia di assicurazioni non è un ente di assistenza ma una azienda che deve guadagnare legittimamente. Non c'è dubbio che il discorso della semplice copertura del rischio della circolazione, collegato a quello più complessivo del rischio che corre l'automobilista nel momento in cui entra in macchina, è molto interessante e può essere anche riferito all'utilizzazione di tutte le potenzialità non sfruttate del mercato assicurativo italiano, che si trova agli ultimi posti nella graduatoria dei Paesi maggiormente industrializzati d'Europa. E poi un discorso di grande rilievo per l'eventuale utilizzazione delle risorse del sistema, ai fini della programmazione e dell'incentivazione di questo sforzo che stiamo compiendo per uscire dalla crisi.

Per quanto riguarda specificatamente la RC auto, saremmo interessati a sapere se, sulla base delle vostre esperienze, ipotizzate la possibilità di portare avanti il discorso della realizzazione del massimo di economie nella gestione del servizio attraverso il perseguimento di due interessi specifici. C'è innanzitutto quello di rendere, sul piano formale, il contratto di assicurazione più semplice: il problema riguarda i massimali di garanzia, la copertura all'estero implicita nel contratto-base di assicurazione, la semplificazione dei documenti. Siamo infatti costretti a dare troppi documenti all'utente. È possibile rendere meno farraginoso anche il meccanismo delle scadenze e delle sostituzioni?

La seconda questione si riferisce al costo dei servizi e, quindi, al discorso sui carichi, al costo di intermediazione. Siamo veramente arrivati a livelli invalicabili che non possono essere ulteriormente compresi? Ci sono i problemi relativi ai costi dei servizi generali e a quelli riguardanti i ser-



10<sup>a</sup> COMMISSIONE24<sup>o</sup> RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

vizi connessi alla liquidazione dei sinistri, utilizzando magari la consorziazione dei servizi anche tra compagnie per l'accertamento dei danni e per le perizie. Credo, dottor Ricci, di aver reso l'idea della direzione verso la quale saremmo interessati a conoscere le possibilità di riduzione dei costi.

C'è un'altra questione che riguarda sempre la RC auto e che si riferisce, invece, al problema del giudizio sull'attuale legislazione, cioè se voi ritenete che si sia conseguito, sul terreno della RC auto, il massimo nella presente situazione politica che viviamo nel nostro Paese, o se è necessario andare oltre; se è possibile cominciare a pensare a soluzioni più avanzate: che cosa pensate del problema del *no-fault*, della liquidazione dei danni alle persone. È sufficiente la legislazione attuale? È possibile pensare di estendere il meccanismo dell'indennizzo diretto anche ai danni alle persone? Sul piano legislativo, ma anche del comportamento e delle intese fra le imprese, è possibile perfezionare i meccanismi a tutela dell'utente e a tutela dei danneggiati? È possibile avanzare ulteriormente o dobbiamo soltanto pensare ad aggiustamenti del sistema attuale, al superamento di eventuali deficienze e inadeguatezze del sistema attuale, rispetto al quale potrebbe essere possibile una iniziativa legislativa che ci aiutasse a rendere più semplice, più agevole, comunque meno complicato il meccanismo delle coperture assicurative in Italia?

L'altro tema sul quale siamo interessati a conoscere l'opinione della Norditalia, ritenendo di acquisire in questo modo anche il parere di una certa fascia di compagnie di dimensioni simili a quelle della Norditalia, è quello del controllo sul sistema assicurativo italiano. Oggi viviamo in una situazione particolarmente drammatica; abbiamo una fascia di grosse imprese che vivono in uno stato di relativa tranquillità, anche se poi dichiarano difficoltà, dichiarano l'esistenza di problemi e via di seguito; abbiamo, invece, una fascia di medie e piccole aziende industrialmente sane, che hanno problemi reali che noi saremmo interessati a conoscere. Evidentemente questo sforzo noi lo stiamo facendo a garanzia dell'utente e del

danneggiato, ma sapendo che questa garanzia dipende anche dall'efficienza del sistema delle imprese, non soltanto del sistema delle grandi imprese, ma di tutte quelle sane, che operano nella realtà economica italiana.

Abbiamo infine una fascia di imprese malate; il modo come è stata introdotta l'obbligatorietà dell'assicurazione in Italia, la questione sollevata a Firenze e ricordata dal presidente de' Cocci delle 42 imprese, sulla quale abbiamo avuto un piccolo confronto amichevole, in sostanza la situazione di alcune imprese che, fra l'altro, hanno creato un grosso problema, perchè si tratta di tante piccole imprese che, messe insieme, hanno determinato la crisi di un volume di affari, di premi, di contratti pari, a quel che si dice e speriamo che la cifra sia gonfiata ma comunque il problema resta, a 400 miliardi. In definitiva, sul tema del controllo, qual è la vostra opinione? Ritenete che la legislazione attuale, come qualcuno ha già detto in questa sede, se applicata puntualmente sia sufficiente, o ritenete che si debbano realizzare delle modifiche negli indirizzi della vigilanza e del controllo? E, in questo caso, quali sono le vostre opinioni? Voi sapete che esistono varie ipotesi in tema di controllo e di vigilanza sul sistema assicurativo italiano: saremmo interessati a conoscere la vostra opinione, sia sul piano delle scelte istituzionali che dobbiamo compiere relativamente al controllo e cioè se dobbiamo rimanere all'interno del settore pubblico per realizzare il controllo, oppure dobbiamo inventare qualcosa di diverso o anche dobbiamo collegarci a qualcosa di simile per realizzare l'efficienza del controllo sull'attività assicurativa italiana? In secondo luogo, le finalità del controllo devono essere rivolte soltanto al controllo sulla gestione delle imprese, oppure devono andare oltre e riguardare oltretutto il momento tecnico-gestionale, anche quello finanziario e il momento del nesso da determinarsi tra disponibilità finanziarie delle imprese e logica della programmazione, arrivando fino al momento delle operazioni di carattere azionario, in modo che l'ente controllore abbia la legittimità di interferire in operazioni del tipo di quelle che vanno minaccian-

do di mettere in crisi anche grandi società italiane che hanno posizioni di primato, almeno in certi settori del mercato assicurativo italiano? Anche questo è un altro grande tema sul quale abbiamo bisogno di raccogliere opinioni, non soltanto per dire: preferiamo la Banca d'Italia, preferiamo l'agenzia speciale, preferiamo il Ministero dell'industria o quello del tesoro, ma vogliamo sapere più specificamente, in tema di controllo, il potere di questo organo di vigilanza, rivitalizzato o costituito *ex novo*.

Altra questione e ho concluso. Noi riteniamo che il mercato assicurativo italiano sia sostanzialmente asfittico, sia un mercato nel quale l'incidenza dell'RC auto stia facendo sorgere grossi problemi di equilibrio che minacciano di mettere in discussione la stessa solidità del sistema assicurativo italiano; in vista di scadenze ormai imminenti (libertà di stabilimento, cui seguirà quella per il settore vita, la libertà di esercizio, l'ingresso dei *brokers* eccetera) questo mercato può essere rivitalizzato da una iniziativa del sistema delle imprese che sia capace di proporre all'utenza un servizio più adeguato alle nuove esigenze di sicurezza delle famiglie e delle aziende? Noi abbiamo la sensazione, almeno per quanto riguarda la mia parte politica, che il mercato non sia utilizzato in tutte le sue potenzialità.

I quattromila miliardi circa che saranno incassati nel 1979 rappresentano una grossa fetta del risparmio italiano indirizzato verso il settore assicurativo. Tuttavia, riteniamo che si possano conquistare nuove posizioni e si possano realizzare nuove compenetrazioni tra sistema economico e sistema assicurativo. A nostro avviso però, un'impedimento a questo ulteriore sviluppo del sistema assicurativo deriva dall'incapacità delle imprese di proporre all'utenza servizi tali da incentivare l'acquisto di previdenze.

Non so se sono riuscito a rendere chiaro il mio pensiero; sono convinto che oggi fasce larghissime di utenza (penso in modo particolare al settore della piccola e media impresa, al settore dell'artigianato e a quello del piccolo e medio commercio) rinunciano ad accedere al mercato assicurativo, quando non vi sono costrette, perchè la cre-

dibilità del nostro sistema assicurativo non è tale da giustificare i sacrifici per avere coperture assicurative veramente degne di questo nome.

Vorrei sapere, da una società delle dimensioni della Norditalia, quali sono i vostri programmi e i vostri impegni riguardo a questa tematica, cioè alla qualità del prodotto che offriamo all'utenza, alla professionalità del sistema distributivo che deve vendere il prodotto, alla possibilità, dunque, di utilizzare veramente le effettive potenzialità del mercato.

Vorrei poi sapere, se avete esperienze nel ramo vita, se avete dei suggerimenti da darci per rivitalizzare questo settore che langue, non soltanto per effetto del fenomeno inflattivo ma anche per insufficienza di proposte delle imprese.

Infine, vorrei sapere la vostra opinione relativamente al ruolo (in rapporto al ramo vita, oltre che in rapporto al discorso più generale della funzione della mano pubblica nel settore assicurativo) dell'INA e della collegata Assitalia sul mercato italiano; e se ritenete che svolgano una funzione incentivante o viceversa che, non essendo questo ruolo manifesto, debba essere portato avanti un discorso di riforma di questa istituzione, che è patrimonio inalienabile della collettività, e va perciò custodita e difesa, ma difesa attraverso un processo di riforma che garantisca la realizzazione dei fini per i quali l'istituto è stato fondato, anche se poi ha subito le trasformazioni che tutti conosciamo.

Non aggiungo altro, con la speranza però che nella relazione che l'amico Ricci ci farà pervenire si vada oltre i confini, limitati, del mio intervento.

A M A B I L E . Ho ben poco da aggiungere, poichè tutti i punti delle domande che mi ero preparato sono stati ribattuti dall'amico e collega Felicetti

Aggiungo, soltanto, che vorrei il vostro parere sull'esigenza (di cui ultimamente da più parti si è tornato a parlare) di investimenti a fini sociali e sulla necessità di coinvolgere il risparmio assicurativo in questo senso. Vorrei sapere il vostro giudizio sulla

legge n. 295, che ha istituito una serie di indirizzi su questo tema; se questi indirizzi (che poi debbono essere controllati) siano sufficienti, soprattutto in relazione a ciò che avviene in altri paesi europei, e se invece un'ulteriore spinta in questo senso non possa creare problemi di redditività degli investimenti tali da fare uscire il mercato italiano dal contesto europeo da favorire il disinvestimento da parte di società straniere nel nostro paese e l'investimento in quelli sottoposti al controllo, con conseguente uscite di valori dall'Italia per investire in Francia, in Germania e in Olanda, e con il trasferimento di disponibilità verso l'estero.

Su questo tema mi sembra che si stia creando un po' di confusione; è chiaro che poi gli indirizzi previsti dalla legge devono essere applicati, e questo è un discorso relativo al controllo. Vorrei sapere, da voi che operate nel settore, se ritenere che andando al di là di ciò che si è fatto, della legge n. 295, non si rischia di rompere l'omogeneità con quanto avviene nel mercato assicurativo europeo, con il quale siamo strettamente collegati.

In particolare, vorrei avere la vostra opinione su un problema cui ha accennato anche il collega Felicetti; con quali mezzi adeguati, anche in prospettiva, con quale sistema è possibile effettuare un controllo efficiente sui pacchetti azionari? Tutti noi sentiamo l'esigenza di risolvere questo problema, ma anche in passato, durante la discussione sulla legge n. 295, ci siamo arrestati di fronte alla difficoltà concreta di come effettuare il controllo, senza rendere troppo macchinoso il trasferimento dei pacchetti, in un momento in cui l'esigenza del margine può rendere necessaria l'emissione di nuove forze, di nuovi capitali, sul mercato assicurativo, idonei a rivitalizzare anche il sistema assicurativo moderno.

**P R E S I D E N T E.** Mi pare che non ci sia nulla da aggiungere.

È chiaro che ci interessa conoscere l'opinione, alla luce della sua esperienza, del dottor Ricci sull'attuale attuazione delle leggi nn. 990 e 37; su che cosa si può fare sul piano esecutivo e applicativo della legge al

fine di migliorare il servizio e di ridurre i costi; se, a suo giudizio, come diceva l'onorevole Felicetti, ci sono integrazioni e miglioramenti da apportare alla legge, che siano meritevoli di attenzione; se ha qualche riflessione da sottoporci sul problema del controllo, data l'unanimità dei consensi sulla necessità di attuarlo al più presto. Anch'io voglio richiamare l'attenzione su questi che sono i punti principali.

**R I C C I.** Innanzitutto, desidero ringraziare nuovamente per avermi convocato, perchè non avrei mai creduto che una compagnia delle dimensioni della Norditalia, che è considerata piccola, perchè oggi 50 miliardi nel settore non è considerata una gran cifra, sarebbe stata interpellata.

Sono stupito e gradevolmente sorpreso; questo lo dico pur essendo da tanti anni non un esponente dell'ANIA, ma uno della plebe che stava in piedi in mezzo alla porta in salotto. Questo è successo a me e a qualcun altro, ma non contiamo niente, non serviamo a niente. Però bisogna adottare una soluzione, sia pure ponderata, laddove si pigliano i bottoni, perchè procedere da soli non credo che serva a molto, visto che qualche piccolo peso lo possiamo avere anche noi, un peso, se non altro, di carattere imprenditoriale. Lasciate che ve lo dica uno come me che viene dalla gavetta, nel senso che ho fatto solo questo mestiere, che conosco solo questo mestiere perchè lo faccio da sempre e l'ho fatto a tutti i livelli finchè, stufo delle angherie — lo dico chiaro — delle mie compagnie, mi sono ridotto a chiedere come si poteva fare per vivere. Qualcuno mi ha risposto: i soldi li hai; perchè non ti fai la compagnia? Ora, quei soldi li ho fatti facendo l'agente per 27 anni ed i miei agenti, che con me vanno a spasso volentieri, dicono che non poteva capitare loro un peggior direttore di me perchè a me, appunto, non si può raccontare nulla, così come non si può dire niente ad un direttore di giornale che fin da ragazzo ha fatto tutto, dal lino-tipista al compositore, al correttore di bozze. Ad uno come me, che sta sempre sulla breccia, che dalla polizza zero ha portato la produzione a quella che era una delle più

10ª COMMISSIONE

24º RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

grandi agenzie d'Italia di assicurazione non si può raccontare effettivamente nulla.

Ripeto, quindi, che vi sono grato per questa convocazione, qualunque siano le cose che mi sentirò dire — e spero siano almeno ascoltate e lette —, qualunque sia il loro esito, perchè mi rendo conto che oggi è tutto molto diverso. Io sembro giovane ma non lo sono; ho 62 anni e quindi la mia esperienza risale ai tempi dell'anteguerra, ai tempi del partigiano, e così via. A volte, perciò, mi esprimo dando l'impressione, forse, di voler dire di più; ma la vita dopo 62 anni qualche cosa mi ha fatto imparare.

Sono già soddisfatto, pertanto, dell'invito che mi avete fatto inserendomi, tipologicamente almeno, fra un certo tipo di compagnie che nel mercato, devo dire, qualche cosa hanno fatto. Che poi l'abbia fatto bene o male lo vedranno gli altri; lo giudicherete voi.

A questo punto comincio a rispondere alle vostre domande, cominciando dalla « polizza scudo » cui l'onorevole Felicetti ha garbatamente accennato.

Tale polizza ha una sua derivazione non tanto di carattere imprenditoriale quanto di carattere di operatore. Per anni ho bussato a tante porte (allora lavoravo per il papà dell'onorevole Amabile; ero giovane: parlo infatti del 1946, quando era appena finita la guerra) per fare polizze da 2.844 lire, da 5.800 lire con dentro solo l'RC per i motorini da 50 centimetri di cilindrata; poi ho cercato di fare delle piccole polizze per il furto, e poi ancora per l'incendio e gli infortuni, ma la clientela continuamente mi diceva: ma perchè venite ogni momento a casa e mi date sette fogli? Non mi potreste dare un foglio solo? Finalmente un giorno la Tirrena — devo dire la verità, su mia insistenza — ha accettato questa opinione di un operatore del settore ed ha deciso di fare un certo tipo di polizza, che ha avuto quella grossa spinta e quella grossa accettazione che sappiamo perchè finalmente le persone hanno potuto leggere in italiano e non in turco (oggi sarebbe il caso di dire in iraniano); finalmente hanno avuto dinanzi un foglio di carta nel quale vi erano tutte le ipotesi di rischio, non dico come utente del-

la strada, ma come uno che siede su un sedile di un'auto. In questo foglio vi sono, minimo, nove rischi e forse, volendo, se ne potrebbero avere anche di più, oggi, con l'esperienza maturata in questi 15 anni. A questo punto si è potuto vedere che alla gente brillano gli occhi perchè finalmente capisce che una cosa è compresa e un'altra esclusa. Un solo foglio, un solo documento: questa è la maniera giusta! Ma quale è stata la reazione del mercato? È stata la solita: la difesa degli incapaci, di coloro che non erano capaci di eliminare cinque direttori. L'onorevole Amabile forse qualche cosa sa; sa che per raggiungere uno sviluppo nei vari rami occorrono storicamente dei dirigenti di ramo, come se in un ristorante ci fosse un direttore per le patate, un direttore per i sughi, un direttore per la pasta asciutta, un direttore per la frutta. Ma per gestire un ristorante basta fare la carta e ognuno può scegliere o escludere ciò che desidera. In tal modo verrebbero eliminati dei costi, a parte che ogni compagnia opera in maniera divresa. Oggi finalmente sono nati i corsari e i pirati, e quindi c'è modo di potersi sfogare, ma quando sono nato io nel 1973, non potevo che essere fallito il giorno dopo perchè una compagnia di assicurazione, qualunque sia la sua forza economica, almeno secondo la mia esperienza ormai di 33 anni, è valida per l'altra compagnia soltanto se ha 150 anni; se ne ha 149 non va bene perchè quell'annata non era buona!

A M A B I L E. Ne abbiamo fatte parecchie di queste esperienze.

R I C C I. E questa è una grossa, un'enorme cattiveria perchè non è così che si guida o si salva un mercato; così lo si fagocita.

Sono contento di vedere che un largo settore del Parlamento si occupa della cosa in maniera diversa da quella con la quale tutti per molti anni ce ne siamo occupati. Devo dire che dentro sono molto amareggiato. Il mio mestiere lo sento sulla pelle e quindi le domande che l'onorevole Felicetti mi ha fatto non dico che mi commuovono

ma senz'altro mi toccano. Penso che egli sia un maniaco della libertà.

L'onorevole Felicetti mi ha fatto domande sulla tariffa, lo sconto anticipato, la franchigia e il bollo.

Vi era una formula così simpatica, finalmente bene accolta dal pubblico perchè ben compresa quale quella dello sconto anticipato e, invece, nel settembre di due anni fa si voleva eliminare la franchigia, si voleva eliminare tutto. Dopo che per 16 anni — dal 1959 al 1976 — si è dimostrato che bisognava personalizzare le tariffe (ci sono andati tutti contro, ci hanno considerato degli incapaci e degli incompetenti), finalmente ci hanno detto: avete ragione, bisogna fare la tariffa personalizzata ma — attenzione — dobbiamo fare la nostra non la vostra che da 16 anni sperimentate! Ci vuole un qualcosa di nuovo che vi metta nelle grane, che vi costringa a rifare tutto il lavoro e che, tutto sommato, anche moralmente ci dia ragione! Ed hanno inventato il *bonus malus*, che è un pasticcio generale. Lo dico alla televisione, lo esprimo sempre quando rilascio delle interviste spontanee o anche richieste dal CID, e via di seguito. Ma mi sono dovuto arrendere perchè rimanevo solo a fare lo sconto anticipato e in un mercato è difficile resistere da soli; per cui ho aderito al *bonus malus*. Ho chiesto ai colleghi, anche pochi giorni fa a Firenze, cosa ne pensavano e mi hanno detto: è più semplice. Io, invece, dico che è più semplice per uno che non è mai entrato in un centro elettronico, che non ha mai visto a fondo come si fa, come si agisce e come si muove la gente, soprattutto come si muove il cliente se lo vogliamo indurre a spendere di più con noi, perchè penso che questo sia un po' l'obiettivo: capire qual è la forza di vendita, la forza del nostro settore di rappresentazione dell'utenza. Bisogna che l'utente sappia che cosa compra. Dobbiamo dire: questo è il prodotto, questa è la particolarità del prodotto e questo è il tuo vantaggio se lo compri. Senza queste tre fondamentali regole pubblicitarie non venderemo mai se non quello che noi vogliamo vendere, mentre in assicurazione bisogna vendere quello che chiedono gli altri, fatto da noi tecnicamente

in modo che per loro e per noi ci sia un buon servizio e non una perdita.

Ma per fare questo bisogna essere del mestiere ed essere, soprattutto, umili. Non si deve stare seduti in una poltrona, dall'alto dei miliardi, e considerare nulli tutti coloro che quei miliardi non incassano. Io non sono d'accordo. A Firenze mi sono morso la lingua perchè sembrava una libidine generale quella di parlare solo di corsari e di pirati.

F E L I C E T T I. Non tutti hanno parlato solo dei pirati.

R I C C I. Sono stato quattro anni in Consultiva e mi sono sentito dire: qui sta la legge e qui il delitto. Veniva fatto osservare che c'era un fascicolo, ma la risposta era: non mi interessa. Alla Consultiva, l'ultimo che arriva è quello che dice no a tutti, perchè deve fare carriera. Anch'io, per due « no » ogni tanto dicevo « sì ». Quindi, speriamo che tutte le compagnie si facciano pagare il *malus*, perchè sono convinto che non se lo faranno pagare. Vi faccio una domanda che può essere documentata da tutte le compagnie: dove vanno a finire i clienti che danno la disdetta ad una qualsiasi compagnia? Vuol dire che le compagnie che hanno la possibilità di denaro e che non hanno interesse a ricevere quel *plus* li incamerano dove vogliono. Io non lo posso fare perchè le 100 lire non diventano 180 e se voglio mantenere in vita questa azienda che mi sono creato debbo in tutti i modi stare in quelle 100 lire e debbo pretendere che quel tale che ha fatto tre sinistri mi dia quello che mi spetta. Anche perchè tu ANIA mi dicevi che era più giusto fare il *bonus malus* e che era sbagliato il mio tipo di sconto. Qualcuno, cioè, mi ha detto di farlo. La legge mi ha cancellato il mezzo di lavoro che avevo, dicendo: fai così e vedrai.

Dove vanno a finire queste persone che fanno i sinistri e non richiedono l'attestato? È inutile farlo col meccanografico e mandarlo a pacchi nelle agenzie. Vuol dire che quel tale da qualche altra parte trova la porta aperta ad un prezzo più basso. La mia opinione personale sulla tariffa, invece, è — anche se con molti inconvenienti — che

10<sup>a</sup> COMMISSIONE24<sup>o</sup> RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

il rapporto fra utente e impresa è soltanto la franchigia.

Su mezzo milione di assicurati che ho, 1.500 saranno con polizza a franchigia. Però, obiettivamente, se anche l'utente deve partecipare a questa riforma e moralizzazione del mercato, deve capire che non può in nessun modo pretendere che alcuni paghino a tutti i costi quello che lui si diverte a spendere. Non è giusto. Quindi, la franchigia dovrebbe essere regolata come tariffa unica nazionale, in modo che non ci siano più lotte tra le Generali e la Norditalia, perchè sono tutte uguali. Come si comprano i francobolli, così si compra la polizza di assicurazione. Una sola tariffa. Non credo, comunque, che saremo mai noi assicuratori in condizione di cercare di arginare certe situazioni. Per le auto, una franchigia unica fatta per cilindrata: cilindrata piccola, piccola franchigia; franchigia più grande per la cilindrata più grande. Ed uno che viaggia in « Ferrari » avrà due milioni di franchigia.

**P R E S I D E N T E.** Per gli autocarri penso che sia più facile.

**R I C C I.** Per gli autocarri dovrebbe essere il contrario. Con gli autocarri ci lavorano. Chi di noi va in giro con il camion a comprare il caffè? Il camionista non c'è dubbio che sia uno che con il camion ci lavora. Ognuno di noi, che ha una macchina grande, una media o due piccole, va ovunque; va a vedere sull'angolo chi c'è e prende la macchina.

Per quanto riguarda l'economia di gestione, indubbiamente la domanda è veramente cattiva. Vorrei sapere come se la sono cavata i miei colleghi che hanno risposto a questa domanda. Se sentiamo i nostri delegati d'azienda — sono il primo e l'unico ad avere convocato i delegati di azienda spontaneamente, perchè ritengo che colloquiare con coloro che, grosso modo, passano la vita nell'azienda convenga — le economie di gestione loro dicono che andrebbero fatte soltanto sugli stipendi dei digirenti; sentendo i dirigenti, andrebbero fatte soltanto licenziando le persone o dimezzando gli stipendi di quelli che non fanno niente.

**A M A B I L E.** Ce ne sono?

**R I C C I.** Considero il 20 per cento; evidentemente, non numerico. Ognuno 10 sigarette al giorno, quattro volte al bagno, ecc. Quando incontro i miei delegati d'azienda, la prima cosa che faccio è quella di ringraziare i loro colleghi perchè il venerdì vengano a lavorare. Perchè, tutti i venerdì, i nostri dipendenti ci regalano una giornata. Vengono alle 8 e vanno via alle 2; e se non vengono non succede nulla.

Abbiamo fatto una indagine per meccanizzare l'archivio ed è venuto fuori che su 14 persone dell'archivio ci sono ben 14 tempi diversi di archiviazione. Ma non da 43" a 5 minuti! Può darsi che quello a 43 secondi è schizofrenico, ma quello a 5 minuti legge i fumetti! Allora? Quando una impresa ha perso questa possibilità non ha più nulla da fare.

Abbiamo difficoltà ad arginare l'aumento di stipendio dei nostri impiegati che sono arcipagati. Perchè nessuno guadagna come i nostri impiegati. Al nostro usciere d'attesa spettano 8 milioni e rotti; però, non deve muoversi perchè se si muove passa impiegato. Se gli si danno 10 cartoline al giorno da mettere in ordine alfabetico, dopo due mesi diventa impiegato.

Parlare di gestione oggi si intende togliere tutte quelle clausole che servono a chissà chi. Perchè, o servono ed allora dovrebbero discendere dal Codice civile, oppure servono soltanto a cavillare per non pagare i sinistri. Parliamoci chiaro. Non ci sono altri motivi.

**F E L I C E T T I.** Noi siamo l'utenza.

**R I C C I.** Anch'io sono un utente. Se la Norditalia ritarda nel pagare ad un utente, ad esempio, 100.000 lire, si può essere sicuri che non ha quella somma. Se invece lo stesso personaggio non dovesse ricevere soldi dalle Generali, la risposta del pubblico sarebbe la seguente: « ci sarà un motivo per cui non pagano ». Questa è la fede che lentamente, anche noi agenti, siamo riusciti a creare. A seconda della compagnia che si rappresentava ci si comportava in un modo o in un altro. Quando, dopo aver rappre-

sentato la Fondiaria, ho lavorato per la Tirrenia, mi sono dovuto difendere a denti stretti. Avevamo inventato un sistema particolare: tutte le sere arrivavamo al fallimento, la notte pagavamo i debiti e la mattina riapriamo sempre lo sportello. Questo succedeva nel 1946, sono passati 32 anni. Solo voi forse riuscirete a far qualcosa in questo settore. Non so, signor Presidente, se sono andato fuori tema; spetta comunque a voi giudicarlo.

Credo che, se il problema dei costi viene inteso come ricerca di eliminazione dei costi inutili, si possano ottenere sicuramente risparmi. Poichè la Norditalia è una compagnia che deve tener conto di questi problemi, nei nostri archivi esiste un solo tipo di polizza: la polizza del cittadino. Non sono infatti necessarie moltissime condizioni particolari; non è facile però farlo capire al pubblico, ai dirigenti. Il mercato dovrebbe muoversi in maniera diversa; non riesco ad immaginare come una serie di compagnie piccole e medie possa sganciarsi dall'attività che ritiene di avere nella RC auto, ed avviarsi a vivere decentemente con i rami elementari quando esiste la decennalità delle polizze. Il nostro è l'unico Paese in cui è presente la decennalità. Da quattordici anni insisto su questo problema all'ANIA e la risposta è questa: « si è sempre fatto così ». Il produttore guadagna moltissimo solo con la RC auto: se fa una volta alla settimana una polizza per i rami elementari di 100.000 lire, guadagna 100.000 o 120.000 lire e si assicura l'utile per i dieci anni successivi. Invece di limitarci alla RC auto, potrebbe svolgere diversamente il lavoro: avrebbe certamente bisogno di quelle 100.000 lire ma non di un solo « merlo » da ricercare. Dovrebbe far capire alla gente l'importanza della previdenza in modo da acquisire una certa clientela. Questi sono i concetti, signor Presidente, che l'ANIA dovrebbe ispirare.

Sto cercando di fare produzioni di rami elementari perchè, su 46 miliardi, 12 miliardi non sono sufficienti. Il direttore amministrativo mi ha però fatto presente che, con la pubblicità e 3 miliardi di rami elementari, non solo non si riprendono i 3 miliardi ma sono anche necessari 600 milioni in con-

tanti; si devono poi gestire i 3 miliardi e pagare i sinistri. Si tratta a questo punto di un'autoeliminazione; il pubblico rimane ignorante e non assicurato.

Credo che non esista un'azienda che non cerchi di realizzare economie. Tutte le imprese le farebbero volentieri ma ci sono economie che arrivano di riflesso dalla produzione esterna; non conosco i prodotti che vengono venduti. Sono pertanto d'accordo sulla necessità di economie ma non penso che sia molto facile ottenerle.

Per quanto riguarda le garanzie all'estero, essendo consigliere dell'UCI non posso suggerire di eliminarla. Si potrebbe comunque arrivare ad una semplificazione ed inserire nella polizza una garanzia; mi pare che proprio nelle ultime riunioni sia stata manifestata questa tendenza.

Ho già parlato dei caricamenti ma vorrei precisare che avete fatto, secondo me, per la prima volta nella storia del nostro settore un grande sforzo affermando finalmente che non si può superare una certa percentuale. C'è stata però poi confusione perchè non si è spiegato bene qual era la composizione di quel 14 per cento e si è consentito, malgrado tutto, che si desse ancora quella percentuale. Io ho fatto l'agente per ventisette anni e, anche se i tempi e i costi sono cambiati, mantengo l'agenzia di mio padre; non lavoro soltanto come direttore della Norditalia ma faccio, per mantenermi, il grosso agente di assicurazioni nell'azienda dove lavoravo anche ai tempi in cui ero impegnato alla Tirrenia.

Sarebbe opportuno precisare meglio la composizione di questo caricamento. Mi dispiace dirlo a uomini politici ma ho l'impressione che ci siano state differenze di trattamento nell'attribuzione delle percentuali. Non si può parlare di questo problema se non si decide di effettuare la scomposizione dei caricamenti globali. Cosa fa una azienda che, col 32 per cento dei caricamenti e lavorando onestamente, non riesce ad andare avanti? Chiude! L'uomo, che lavora tutti i giorni all'interno dell'azienda e vede i costi, non risponde alla domanda relativa alla sufficienza del 32 o 37 per cento dei caricamenti. Il 37 per cento, a mio av-

10<sup>a</sup> COMMISSIONE24<sup>o</sup> RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

viso, non basta; da quattro anni rimborsiamo il capitale e non vorrei continuare fino a quando l'imprenditore perderà ogni possibilità di difesa e si arrenderà. Vorrei chiedere a voi, onorevoli senatori, che state fortunatamente cominciando ad affrontare il problema, di effettuare la scomposizione dei caricamenti.

Se una compagnia continuasse a dare il 20 per cento ad un agente, diremmo che non si comporta correttamente; ci sarebbe un modo per richiamarla. Mi chiedo, allora, se non sia possibile fare la scomposizione anche degli altri costi sui quali non si potrebbe intervenire. Non è che possiamo diminuire gli stipendi o pagare il dieci per cento in meno sulle bollette della luce e del telefono; però possiamo dimostrare che quei caricamenti non sono sufficienti. Per certe aziende è tutto facile: è facile, ad esempio, dirigerne una che perde 40 miliardi l'anno e ne guadagna 70 in cambi valute. L'indagine, cioè, dovrebbe svolgersi su due rami: se volete caricamenti al 12 per cento va benissimo; basta avere introiti patrimoniali da distribuire.

La domanda allora vorrebbe essere proprio questa: è possibile riuscire in qualche modo ad equilibrare, attraverso la produzione, i costi? È inutile chiedere perchè non si riducono perchè, come dicevo, le spese non si possono ridurre, le tariffe sono quelle che sono. La mia industria mi consente di abbassare i costi soltanto attraverso la grande produttività o attraverso una produttività che dia un reddito: altrimenti che si può fare?

A M A B I L E . Il margine di solvibilità come lo costituisce?

R I C C I . Quest'anno, con un grandissimo sforzo, abbiamo costituito un capitale di 4 miliardi; per il prossimo anno ci avanzano 191 milioni. Allora devo dire che non ce la faccio: vedete voi, l'azienda sta lì ed i posti vanno difesi. Il margine di solvibilità è una bella invenzione per chi ha i quattrini; e certo, se rimarranno delle aziende, rimarranno molto solide, senza dubbio, perchè il mercato raggiungerà una maggior

duttività in quanto una grossa massa di compagnie o si saranno accordate o saranno sparite, e quelle che resteranno non potranno essere che buone. Non è più questione di moralizzazione bensì di realtà: è giusto che l'utente sia garantito, ma si garantisce anche con la chiarezza, non solo con la grande compagnia, altrimenti saremmo tutti assicurati con i Lloyds di Londra come nel 1360, quando i fiorentini assicuravano le pezze di stoffa che andavano in Inghilterra.

F E L I C E T T I . Per la verità nessuno ha detto questo.

R I C C I . Il controllo, però, deve essere fatto a tutti. Io da diciotto mesi non metto piede al Ministero dell'industria perchè l'ultima volta che l'ho fatto mi hanno chiesto se ero stato chiamato perchè qualcosa non andava. Quando un ispettore passa sul cielo di Milano, e sfiora l'angolo dello stabile dove ha la sua sede una compagnia assicuratrice, si dice che è andato a visitare proprio quella. Proviamo a vedere, in una grande compagnia, se è vero che i caricamenti non le bastano o le avanzano. Sceglietene una a caso per effettuare i controlli ed allora si comincerà a parlare sul serio, perchè non bisogna sempre farsi fagocitare da chi può farlo.

Mercato asfittico. Secondo me bisogna in qualche modo educare il pubblico, perchè quale è stato il vantaggio di un secolo e mezzo nel settore? È servito a far sì che nessuno impegnasse niente. L'ignoranza è servita solo ad una certa parte. Quando si afferma che le compagnie medie o piccole fanno la concorrenza alle grandi è veramente il colmo, perchè la situazione è tale che 140 compagnie minori non hanno niente e sette, messe insieme, hanno tutto: come fanno quelle poverette a fare la concorrenza? Noi siamo presenti sul mercato da quasi venti anni ed ancora ci chiedono se assicuriamo anche contro l'incendio, il che vuol dire che i miei agenti vanno in giro a racimolare quattrini alla giornata; mentre se storicamente avessimo impegnato, come ci avviamo a fare, il personale ad un livello superiore, le cose sarebbero andate diversa-



mente. Oggi, forse, si potrà fare qualcosa, ma certo non troppo velocemente: non si può ottenere in un anno o due quello che non si è ottenuto in cento e rotti anni.

Forse, pur essendo abituati in altro modo, dobbiamo parlare più di MEC. Il Mercato comune esiste già da più di venti anni, però forse non ci abbiamo mai creduto: oggi, però, sembra che la mentalità sia cambiata anche per noi e penso che qualcosa si riuscirà a fare.

Quanto alla credibilità da parte del pubblico, anche questa, secondo me, è una vecchia insinuazione. Il pubblico non sa nemmeno con chi si assicura: non parlo delle grandi aziende ma del pubblico che ci porta le cinquantamila o le duecentomila o le trementomila lire di una polizetta infortuni, frutto di risparmi. Quello è il mio pubblico: io sono un artigiano e non posso competere con grandi compagnie; mi preoccupo del cliente che quando vede un assicuratore fa gli scongiuri e pensa quello che gli hanno continuato a dire, cioè che siamo una massa di briganti, il che non è vero. Non voglio con questo sostenere che negli ultimi quattro o cinque anni non ci sia entrato qualche personaggio che ha fortemente deteriorato la situazione: da qui l'occasione per dire che tutti coloro i quali non hanno cento anni non incassano cento miliardi. Io mi domando se è possibile che ci sia qualcuno che si comporti così! È una vera ingiustizia, perchè c'è gente che lavora per tutta la vita, che si comporta in un dato modo e poi deve sentirsi svillaneggiare sui giornali contro i quali, purtroppo, non c'è niente da fare, perchè ciò che dice il giornale è vangelo, perchè c'è qualcuno che fa certe liste e vi include quelle certe compagnie perchè questo fa comodo a qualcun altro. Solo dopo vent'anni si comincia a malapena a respirare; comunque, siamo sempre guardati come dei lebbrosi, dei sopportati; perchè ormai siamo arrivati anche a questo. Questa è la mia impressione che vivo tutti i giorni!

Il consorzio. Sono sempre stato, come altri del resto, aderente alle iniziative del CID e me ne sono occupato personalmente. La pubblicità e l'avete vista al cinema, anche se brutta, l'ho fatta io; anche

alla televisione la pubblicità l'ho fatta io sotto forma di sceneggiato. Me ne occupo con passione, perchè il pubblico capisce queste cose. Inizialmente non si sperava in un successo di questo genere, ma si pensava a 4-7-10 mila sinistri, alla fine dell'anno, arrivati attraverso quel sistema. Il discorso successivo, attraverso anche le televisioni private, comincia ad arrivare a 40-50 e forse 60 mila sinistri di quel tipo. Sono ancora molto pochi contro alcuni milioni, però piano piano il pubblico capirà qual è il vantaggio che ne ha. Perchè ci si dovrebbe rivolgere ad un'altra compagnia, quando c'è la propria compagnia alla quale rivolgersi e si può conoscerla finalmente senza avere intorno tutti quegli intermediari che ci mangiano sopra? È uno sforzo? Certo, è uno sforzo per noi, ed è anzi un gravissimo sforzo per una compagnia della dimensione della mia, però non c'è dubbio che possiamo finalmente respirare: anche noi respiriamo, anche noi siamo del CID, anche noi siamo legittimi!

Nel mese di marzo riprenderemo a fare la pubblicità. Dobbiamo ora vedere come mai la pubblicità ci ha dato quella resa che può sembrare eclatante, che ci ha messo in crisi da un punto di vista interno, ma che dall'esterno è ancora molto poco: avrebbe dovuto essere almeno un mezzo milione di sinistri a pagare attraverso quel canale. È il caso di pensare al CID con cifre superiori, estese forse anche alle persone, ma guardandoci bene, perchè c'è molto sperpero di denaro in giro, c'è molta gente che fa fuori i soldi di altri con estrema facilità. Comunque, un passo avanti è stato fatto e può essere che degli altri possano farsene, ma bisogna ancora aspettare un po' di tempo.

Il controllo. Fatelo, però prima di parlare di una nuova cura, vogliamo vedere come se le leggi che già ci sono fossero state applicate avrebbero consentito il sorgere di tante compagnie e se le compagnie si sarebbero trovate nelle stesse condizioni nelle quali si trovano ora? Aggiorniamo semmai le leggi che già ci sono prima di farne delle altre. Io sono istintivamente un uomo proiettato in avanti, ma quando sento parlare di tutte queste cose nuove e vedo troppa gente

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

24° RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

che si entusiasma all'idea di portare controlli di qua e di là, penso subito a chi dovrà rimetterci le penne! Se è possibile, lasciamo il controllo così come è previsto attualmente, facendolo pure applicare nelle forme più rigide, ma non innoviamo, semmai modelliamo.

Un tipo di controllo sia sulla gestione sia sulle questioni finanziarie. Essendo ancora uno dei pochi padroni, pur essendo di sinistra, mi trovo sempre in una strana situazione: quando vado al partito non si fidano molto di me perchè sono un imprenditore e quando vado all'ANIA si fidano poco di me perchè sono un socialista. Io non so proprio come cavarmela. Da Firenze avrei voluto dirvi: signori, voi state ipotizzando il futuro di un imprenditore socialdemocratico! Io sono un imprenditore socialdemocratico. Che cosa devo fare?

Per quanto riguarda le azioni, invece, vorrei dire che più che vedere chi compra, è importante, secondo me, che rimanga la possibilità di vendere. Uno che lavora tutta la vita, nel momento in cui desidera vendere, anche a poco, non vuole che quel poco si riduca a niente! Non vorrei che fare il controllo significasse portare tutti al lumicino, in modo che qualcuno poi ti compri con niente. Si lasci la possibilità di vendere a chi vuole vendere, altrimenti si riduce tutto ad un unico compratore. Quando sento parlare di oligopolio — ed ora se ne parla pubblicamente, anzi sembra che addirittura l'unico sistema di stare alla CEE sia quello di avere un oligopolio —, per cui tutti quelli che sono alti un metro e 48 vanno via, io mi domando a chi toccherà di rappresentare il prototipo intoccabile. Le Supergenerali sposate con la RAS e imparentate con la Fondiaria? Qual è il tipo che potrà resistere in questa società?

Si sente parlare di oligopolio di controllo. Non vorrei che a forza di controllare non solo non si potesse più comprare, ma non si potesse nemmeno vendere! Questa è la mia preoccupazione. Speriamo, comunque, che la saggezza prevalga.

Mercato asfittico. Si dicono più o meno le stesse cose di prima, cioè se si potesse lavorare meglio, certamente il mercato ri-

sponderebbe meglio. Si parlava anche di pubblicità. Io ho fatto sempre il venditore, ho sempre fatto ricerche di pubblicità, di semantica, di semiotica, proprio per mia passione, e devo dire che quando mi sono messo a maneggiare la polizza scudo non ho fatto nessuna indagine perchè ho sempre detto ai miei collaboratori: se dovete vendere dei frigoriferi nel deserto, dove certamente fa caldo, dove la gente ha certamente sete, vi mettete a fare una indagine di mercato oppure vi preoccupate di vedere che arrivi la corrente? Qui siamo come nel deserto, bisogna girare per capire quanto la gente è ignorante in materia di assicurazioni. Di chi è la colpa di questa disinformazione? La colpa è nostra, perchè ci preoccupiamo solo di prendere il denaro.

Vita: del ramo ho un'esperienza di venditore ma non di imprenditore perchè, avendo una piccola impresa, il cammino è molto lento. Lo è per tutti ma specialmente per chi ha pochi anni d'esperienza.

F E L I C E T T I. Ci sono sintomi di regresso?

R I C C I. Noi non li abbiamo avuti perchè non abbiamo fatto quelle polizze. Le avremmo emesse anche noi, perchè non è che siamo migliori degli altri, ma per combinazione non le abbiamo emesse e quindi abbiamo un lievissimo, moderato incremento annuale. Certo, ci pesa molto la cessione di quote del 40 per cento all'INA. Forse si potrebbe abolirla, ma si tratta di un qualcosa di cui chi nasce oggi, ed avrebbe bisogno di tutti i denari, non può fruire.

P R E S I D E N T E. Va ricordata la difficoltà di far accettare tutto questo in sede comunitaria.

R I C C I. Io devo aspettare ancora trentasei anni per scendere. Sono cose medioevali, come la rivalsa degli agenti. A me basta levare l'esclusiva ed abbiamo risolto tutti i problemi; noi non abbiamo esclusiva: se accettano, bene, perchè abbiamo bisogno di vendere. Anzi non mi valgo neanche dell'articolo 13, per cui non c'è problema; ma certo

mi rendo conto del fatto che esistono posizioni ormai storicamente precostituite, generazioni di agenti, e quindi è tutto un discorso a parte.

L'onorevole Amabile mi ha chiesto se avevo qualche pensiero diverso sulla 295. Ho già detto che è un grosso sforzo: dobbiamo compierlo e lo compiamo. Avrei invece qualcosa da dire sull'altra.

Quando si sono stipulati gli accordi con i sindacati relativamente al 10 per cento per gli immobili io avevo inviato, purtroppo soltanto al mio partito, una nota in cui affermavo che secondo me avrebbe dovuto essere fissata una scaletta proporzionale delle compagnie che incassano fino a 1 miliardo ed investire in quei settori dove si investiva una volta, perchè rendevano molto: da uno a cinque, in bar; da cinque a dieci, in palazzi residenziali; una volta superati i cinquanta miliardi, in case popolari.

F E L I C E T T I. Forse sarebbe esagerato.

R I C C I. È giusto che chi migliora la sua situazione, dopo essere vissuto di una attività ed essercisi fatte le ossa, debba avere qualcosa dalla comunità? Comunque la

idea non fu accolta e la norma è uguale per tutti.

P R E S I D E N T E. Il quadro da lei sottopostoci è molto ampio e veramente non abbiamo sbagliato nel non invitare solo le grandi compagnie ma cercare di sentire la viva voce del rappresentante di una compagnia come la vostra, perchè abbiamo ascoltato molte cose interessanti, frutto di esperienza vissuta. Quindi la ringraziamo e terremo particolarmente presenti le sue osservazioni: la pregherei anzi di farci pervenire un'organica memoria scritta sui quesiti sollevati durante il dibattito.

R I C C I. Senz'altro.

P R E S I D E N T E. Poichè nessun altro domanda di parlare, 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