

**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**  
—————

**26<sup>a</sup> SEDUTA**

**MARTEDÌ 21 NOVEMBRE 1978**  
—————

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

## INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . .	Pag. 543, 547, 550 e <i>passim</i>	BRINATTI . . .	Pag. 547, 551, 552 e <i>passim</i>
AMABILE (DC) . . . . .	547, 552	PIANTA . . . . .	543, 550, 552 e <i>passim</i>
FELICETTI (PCI) . . . . .	548, 552, 553 e <i>passim</i>	STROPPIANA . . . . .	546, 552, 553 e <i>passim</i>

*Intervengono, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Enrico Piantà amministratore delegato della Società assicuratrice industriale, e i dottori Giorgio Brinatti e Giorgio Stroppiana, vice direttori generali della stessa Società.*

*La seduta ha inizio alle ore 16.*

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

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sull'assicurazione obbligatoria degli autoveicoli con audizione di rappresentanti della Società Assicuratrice Industriale (SAI).

Dopo aver ascoltato gli esponenti delle Associazioni di categoria non potevamo che passare ad ascoltare gli esponenti delle Compagnie e la SAI non poteva che essere la prima ad essere convocata per la sua tradizione, mole di lavoro, fatturato e via di seguito. Ringraziamo per le risposte che sono state date al questionario e gradiremmo, ora, una esposizione integrativa sui problemi assicurativi in Italia, in particolare della RC-Auto, così come gradiremmo che, in un prossimo futuro, ci venisse inviata una relazione aggiornata dopo lo scambio di idee odierno.

PIANTÀ. Vorrei ringraziare di essere stato invitato a completare la compilazione accurata del questionario fatta già da tempo. Vorrei iniziare presentando un breve profilo della nostra società. La SAI ha incassato premi nel 1977 per circa 320 miliardi. È noto che alcuni anni fa la SAI era una società che si dedicava soprattutto al settore della RC-Auto; tutt'ora devo precisare che dei miliardi incassati, 171, e cioè il 53,2 per cento, riguardano l'RC-Auto, 119 miliardi i rami Danni e 30 miliardi il ramo Vita. Malgrado gli aumenti di tariffa realizzati negli ultimi anni, la società è riuscita ugualmente a diversificarsi e consolidarsi sul mercato, superando la sua caratteristica di società per la RC-Auto. Vorrei ricordare che abbiamo superato il traguardo di 100 miliardi nel 1970, di 200 miliar-

di nel 1975; pertanto, la società ha registrato un tasso medio di sviluppo premi del 17 per cento negli ultimi 7 anni e del 22,5 per cento nell'ultimo biennio. Pur avendo promosso una spinta alla diversificazione e allo sviluppo nei rami Danni e Vita, la nostra azienda rimane una società saldamente poggiata sul ramo RC-Auto che, come ho detto prima, incide per oltre il 50 per cento sui premi incassati. L'attuale quota di mercato nella RC-Auto è del 10 per cento e direi che vogliamo mantenere tale quota, in quanto la struttura stessa della società ci vincola a mantenerla e perchè speriamo di riutilizzare questa introduzione sul mercato anche per sviluppare maggiormente i rami Danni e Vita.

Un cenno all'organizzazione della Compagnia. La SAI è organizzata con caratteristiche particolari, che la differenziano da tutte le altre compagnie operanti in Italia. Essa, infatti, non è impostata in modo tradizionale e cioè per rami, con separazione netta tra i settori vendite, tecnico-assuntivo, liquidazione sinistri e con un elevato accentramento delle decisioni, ma con criteri atti a consentire rapidità decisionale, migliore qualità dei servizi, contenimento dei costi. Quindi, i vari settori sono stati riuniti, mentre è stata decentrata l'attività decisionale. Ciò è stato ottenuto, soprattutto presso la Sede Centrale, distinguendo due grosse branche, quella amministrativa e quella assicurativa. Quella assicurativa si distingue a sua volta in tre divisioni operative: Auto, rami Danni e ramo Vita. Le divisioni sono state costituite in funzione della composizione del portafoglio e in funzione del mercato.

La Divisione Auto esamina e risolve tutti i problemi inerenti a questo settore e si occupa delle direttive per la periferia.

Anche la Divisione Vita è un settore di attività in via di promozione, che si distingue in due unità: una si occupa delle polizze individuali e l'altra delle polizze collettive.

La Divisione rami Danni è a sua volta strutturata in funzione del mercato e si suddivide in due unità: una riguarda le aziende di grandi, medie e piccole dimensioni, l'altra riguarda gli individui, sia sotto il profilo dei rischi familiari, che dei rischi che si riferiscono all'attività lavorativa.

Lo spirito di questa organizzazione riguarda l'elevato decentramento delle decisioni, la qualità del servizio al cliente e il contenimento dei costi. Abbiamo stabilito una rete molto capillare sul territorio nazionale, specie per il ramo Auto, con un apporto sostanziale, che va dalla Sicilia alla zona della Sede sociale, in Torino, alla Lombardia, eccetera. Si tratta, quindi, di una copertura veramente elevata del territorio e, infatti, i nostri punti commerciali sono 1600 e abbiamo oltre 600 liquidatori dipendenti e un adeguato numero di periti professionisti esterni. Le agenzie sono a loro volta assistite, per assolvere al meglio le funzioni di consulenza tecnica per i rischi di maggiore complessità, da tecnici venditori che sono particolarmente addestrati per i settori operativi precedentemente indicati: vita, aziende, individui-famiglie. Questi tecnici sono dipendenti della Compagnia e sono dislocati presso le sedi periferiche.

La rete di vendita e quella di liquidazione godono di un'ampia autonomia decisionale, sia per le decisioni ordinarie che per quelle di maggior rilievo, le quali sono già in parte predeterminate, in modo da far ricorso il meno possibile agli uffici di sede centrale. Infatti, sono state costituite 8 direzioni territoriali: Catania, Napoli, Roma, Firenze, Genova, Padova, Milano e Torino, che possono prendere pressochè tutte le decisioni operative. Nel settore Auto, per esempio, esse possono decidere la liquidazione dei danni per un valore sino a 15 milioni per ogni sinistro. Possono assumere, inoltre, tutti i tipi di rischi, appunto perchè è vero che nelle direttive generali sono già contemplati e possono risolverli in gran parte. La capillarità della rete di vendita, della rete di liquidazione dei danni e la rispettiva struttura organizzativa consentono di svolgere tutte le incombenze tecniche-amministrative rapidamente.

Abbiamo effettuato corsi di formazione del personale interno, per aumentare la professionalità di tutti i nostri collaboratori.

La velocità di liquidazione dei sinistri e le politiche tecnico-commerciali relative ai pro-dotti, che sono stati recentemente tutti rin-

novati, introducendo le innovazioni tecniche più avanzate, confermano l'impegno della società nel continuo miglioramento del servizio al cliente, perchè crediamo che la funzione assicurativa si estrinsechi infine nel migliore servizio al cliente e questa nostra convinzione non è antitetica con l'aumento della professionalità, perchè, aumentando la professionalità, si aumenta l'efficienza del personale addetto. Direi che, con la nostra decisione di decentramento delle attività gestionali, abbiamo recentemente dato avvio ad un programma, che è anche quello di fornire alle sedi delle zone una piena autonomia di controllo delle operazioni e di quanto avviene nel territorio. Quindi, dopo uno studio durato parecchio tempo, abbiamo aderito ad un programma volto a decentrare presso le sedi periferiche la raccolta dei dati relativi alle zone di loro competenza; pertanto non dovranno più smistare, ma direttamente elaboreranno, conosceranno e rimetteranno a noi una sintesi. Si tratta, però, di fornire loro i mezzi e gli strumenti per lo svolgimento di questa attività. Pensiamo che il programma relativo in un paio di anni possa avere termine.

Vorrei soffermarmi sul ramo RC-Auto, problema molto dibattuto e sentito. I sinistri denunciati nel 1977 alla nostra Compagnia sono stati 420 mila e son risultati inferiori del 13,4 per cento rispetto al 1976. Per contro il costo medio dei sinistri è aumentato nello stesso anno del 24,7 per cento. Tale aumento è da attribuirsi, in massima parte, al variare dei costi che direttamente incidono sui risarcimenti: prezzi delle parti di ricambio, costo orario del lavoro per le riparazioni, aumento delle retribuzioni dei lavoratori dipendenti, rette ospedaliere, nonchè, in certa misura, all'accentuata riduzione dei danni di modesto importo. La nostra velocità di liquidazione si mantiene assai elevata ed è nettamente superiore a quella media del mercato: 66 danni liquidati nel 1977 su 100 denunciati, così come nel 1976, anno in cui il mercato era a livello 60,1. Manteniamo ugualmente questo ritmo di liquidazione, anche se è evidente che man mano i danni diventano più complessi e la relativa liquidazione più difficoltosa. Il numero dei sinistri che vengono definiti in sede

giudiziale, tuttavia, è assai ridotto ed è comunque limitato ai casi in cui vi sia sostanziale motivo tecnico di contestazione, come si può rilevare dallo schema che consegneremo alle Commissioni. Comunque possiamo dire che le cause civili, in corso al 31 dicembre 1977 erano 3.023 per i sinistri del 1975 e 5.963 per i sinistri del 1976, cioè in una percentuale dei sinistri registrati che va dallo 0,43 nel 1975 all'1,03 nel 1976.

Sottolineiamo che la nostra Società è in grado, da qualche anno, di distinguere l'andamento dei sinistri in base alla seguente tipologia: morte, lesioni, rivalse, materiali, probabili senza seguito. Negli ultimi due anni abbiamo dato inizio ad una eliminazione dei probabili senza seguito, in modo che il costo medio del sinistro non venga influenzato da questa voce.

Un'altra nostra caratteristica peculiare è quella per cui già da tempo abbiamo attuato, prima ancora che venisse emanata la legge n. 39, la fusione dei due momenti dell'offerta dell'indennizzo e del relativo pagamento, effettuando così un'unica operazione di accredito in favore del danneggiato e rinunciando a ritirare la quietanza sottoscritta dallo stesso. La nostra organizzazione può quindi avvalersi di diversi metodi di pagamento: quello tradizionale, con sottoscrizione dell'atto di quietanza e con contestuale pagamento in contanti o con assegno bancario, tutte le volte che la presenza del danneggiato presso i nostri uffici lo consente; quando invece questa presenza non è possibile, si ricorre a metodi di accreditamento in favore del danneggiato, per cui l'importo spettante può essere pagato a mezzo di vaglia postale, di assegno circolare non trasferibile o di bonifico bancario. A proposito di quest'ultimo tipo di accredito abbiamo stipulato delle convenzioni con istituti di credito diversi per regioni, in rapporto alla loro capillarità di servizio.

Oltre all'adozione di procedure volte ad accelerare i tempi di pagamento, la SAI ha ovviamente cercato, a monte, di snellire e rendere meno oneroso l'accertamento dei danni. A questo fine si è fatto ricorso a forme di collaborazione con l'ACI, con il quale sono stati finora costituiti 27 centri di perizia

presso i quali i tempi medi di accertamento del danno variano dai due ai nove giorni. Sono stati inoltre stipulati specifici accordi con altre compagnie per il risarcimento dei danni in caso di tamponamenti multipli, in caso di danni a terzo incolpevole e, da ultima, la Convenzione Indennizzo Diretto, che ha dato nei primi tempi della sua attuazione dei risultati insperati. Posso affermare che circa il 10 per cento dei danni denunciati ricade in questo settore, per cui direi che è partita come una novità, ma si è affermata abbastanza rapidamente, perchè gli utenti hanno compreso che questo è il mezzo più idoneo per ottenere un rapido risarcimento del danno. In merito alla CID, segnaliamo che la SAI, come mandataria delle altre compagnie aderenti, ha liquidato al 30 settembre 1978 numero 5.678 danni, nel tempo medio di 15 giorni, a fronte di un tempo medio del mercato di 20 giorni.

Per quanto riguarda infine l'apprezzamento del servizio reso, può essere utile qualche considerazione sul lavoro del servizio reclami recentemente istituito dall'ANIA, sia in generale, sia in particolare per ciò che riguarda la SAI. Il servizio reclami ANIA è stato istituito nel mese di marzo 1977 ed ha aperto, al settembre 1978, oltre diecimila pratiche, delle quali solo 17 interessano la SAI come assicuratrice RCA. Di queste 77, 44 interessano danni già liquidati con quietanza firmata dal danneggiato, e 10 danni liquidati con offerta-pagamento. Le restanti riguardano fattispecie assolutamente particolari o controverse.

Un accenno alle riserve tecniche. Le riserve premi sono determinate, contratto per contratto, secondo il criterio adottato dalla Società fin dal 1973. La procedura è stata affinata, ed il calcolo delle quote di premi su rischi non estinti alla chiusura dell'esercizio 1977 è riferita alla durata in giorni. L'adozione del metodo di calcolo a giorni ha comportato una integrazione dell'accantonamento a riserva — rispetto a quanto sarebbe risultato con il metodo « a mesi » in precedenza — per un importo complessivo di lire 9,5 miliardi, di cui 6,4 miliardi riferibili al ramo RC-Auto. L'incidenza della riserva sui premi è

complessivamente del 32,8 per cento, di cui il 30,5 per il ramo RC-Auto e il 38,5 per cento per il complesso degli altri rami danni.

Per quanto riguarda i sinistri, le riserve sono determinate con criteri obiettivi, mediante esame pratica per pratica, volto a determinare il probabile indennizzo da erogare per queste denunce. Queste valutazioni sono poi sottoposte ad un controllo statistico, che tiene conto dei sinistri accaduti nell'esercizio, ma denunciati e registrati nell'anno successivo, dell'effetto dell'inflazione sul costo dei risarcimenti e degli interessi maturati e maturandi a favore dei danneggiati.

Senza tediare l'orsignori con la lettura di ulteriori cifre, vorrei solo dire che la SAI presenta un costo medio dei sinistri a riserva superiore mediamente di oltre il 50 per cento rispetto al resto del mercato. Da tutto quanto sopra risulta, pertanto, evidente la congruità delle riserve sinistri della SAI e la validità dei criteri e delle metodologie adottate per la loro determinazione.

Vorremmo presentare anche tre proposte che riguardano rispettivamente il settore vita, gli investimenti in agricoltura ed il margine di solvibilità. In proposito vorrei solo ricordare che gli investimenti delle compagnie in agricoltura sono stati negletti nell'ultimo periodo di tempo, mentre, a nostro avviso, sono forse ancora oggi una fonte di risorse in cui le compagnie possono operare per sviluppare un settore nel quale il nostro paese è deficitario.

*S T R O P P I A N A*. Riguardo al margine di solvibilità, ci sarebbero, a nostro avviso, parecchie critiche da muovere, e ciò non tanto sul principio, perchè siamo perfettamente d'accordo che è necessario dimensionare ed ancorare a qualche parametro i premi e i sinistri, quanto perchè riteniamo che la reale dimensione del patrimonio netto dell'impresa non possa essere inquadrata, se prima non si definiscono i criteri contabili in base ai quali deve essere redatto il bilancio di esercizio. Noi ci siamo dati una definizione interna di criteri contabili, per cui riterremmo fondamentale che venissero definiti quei cosiddetti principi contabili di generale accettazione, validi per il settore assicurativo, che

dovrebbero, a loro volta, soprattutto definire l'entità delle riserve tecniche, in particolare di quelle relative ai sinistri. Riteniamo infatti che, in mancanza della definizione di congruità dell'entità delle riserve, anche il valore del margine di solvibilità abbia scarsa rilevanza economica.

Fra i tre punti indicati dall'amministratore delegato, riteniamo che il problema del margine di solvibilità sia molto importante per l'Italia, soprattutto in un periodo di inflazione abbastanza decisa come quello che stiamo attraversando. Sappiamo tutti che l'inflazione dilata capricciosamente i premi, provoca continui fabbisogni supplementari nel margine di solvibilità e, nello stesso tempo, aumenta la disfunzione dei mercati finanziari, rendendo quindi difficilissimo, se non impossibile di fatto, il ricorso a fonti esterne di finanziamento. Inoltre, la copertura del margine mediante l'autofinanziamento comporta dei livelli di redditività che sono irreali per il mercato assicurativo italiano. Se l'utile di una compagnia di assicurazioni, per finanziare il proprio sviluppo, deve essere, come oggi, assoggettato all'imposizione fiscale di IRPEG e ILOR, ciò significa che la compagnia deve avere il 26,7 per cento dei suoi premi come utile di esercizio. A questo punto, una prima possibilità sarebbe quella di spostare, ai fini dell'IRPEG e dell'ILOR, la tassazione degli accantonamenti fatti al fondo di integrazione. Sarebbe, cioè, veramente necessario, per il mercato assicurativo in generale, che qualsiasi accantonamento fatto a questo fine avesse una sospensione di tassazione fino al momento dell'utilizzo. Questo è un primo passo da farsi se vogliamo che si mantenga questo margine. Temiamo, infatti, una cosa abbastanza importante, cioè la concorrenza dei paesi CEE, che sono paesi che arriveranno in Italia molto protetti dai rispettivi governi, con alle spalle una politica economica e fiscale che tende a garantire loro un'accumulazione di capitale. Ora, in Italia, se le compagnie non saranno in grado di costituire in un futuro il loro margine, finiranno per lasciare delle quote di mercato alle compagnie dei paesi CEE, le quali si troveranno di fronte al resto del mercato assicurativo, che non avrà la possibilità di assorbire quelle che potranno

essere le perdite di chi non avrà un margine. Quindi, per noi, la prima cosa importante da realizzare è l'integrazione della legge n. 295 sotto questo aspetto.

Aggiungo ancora il problema della mancanza di coordinamento tra la legge n. 295 e la legge n. 39 e quello che si riferisce al settore agricolo. Non riusciamo veramente a capire per quale ragione economica la copertura della RC-Auto debba escludere, ad esempio, i crediti verso gli agenti, le partecipazioni in società collegate che siano quotate da 5 anni e soprattutto debba escludere le società immobiliari rivolte all'edilizia non di lusso. E non comprendiamo perchè, in entrambe le leggi, manchi la possibilità di copertura con partecipazioni in aziende agricole, ma, soprattutto, con le scorte e con il bestiame i cui valori sono allocati in bilancio fra le cosiddette « altre attività ». Ora come ora, non c'è, ad esempio, alcuna possibilità di utilizzare gli investimenti nel patrimonio zootecnico a copertura delle riserve tecniche. Questa è veramente una carenza che si riscontra in questo campo.

**B R I N A T T I**. Desidero aggiungere qualche parola sullo sviluppo delle assicurazioni-vita, che ci deve preoccupare per diversi motivi, sia per le problematiche attuali, che l'assicurazione-vita mira a risolvere, sia per le prospettive di mercato di questo settore, con la concorrenza che gli Stati esteri ci potranno fare in materia di contratti: Inghilterra, Francia, Benelux, abbinano ad una prestazione-vita anche un certo contenuto finanziario che non è presente, invece, nel mercato italiano. È concesso, ad esempio, il pagamento della polizza-vita anche in termini di azioni quotate in borsa.

Vi sono, ad ogni modo, degli strumenti atti al rilancio dell'assicurazione-vita: per quanto riguarda le assicurazioni individuali, consentire la detrazione alla fonte dall'imponibile IRPEF del premio pagato dagli assicurati che siano lavoratori dipendenti. Ciò è giustificato dal fatto che i lavoratori autonomi hanno la possibilità di detrarre il cento per cento del proprio premio, possibilità che è giusto sia data anche ai lavoratori subordinati.

Un altro strumento atto al rilancio dell'assicurazione-vita è quello relativo al problema delle « collettive ». Abbiamo visto, recentemente, che nel disegno di legge sul riassetto del sistema pensionistico italiano, in discussione in sede governativa, si penalizzano le polizze-vita collettive; ebbene, crediamo che tali norme debbano sparire. Non dimentichiamo, infatti, che nel 1977 l'incidenza percentuale delle polizze-vita collettive sul totale delle polizze-vita è stata notevole. E non scordiamo, soprattutto, inoltre, che specialmente nel settore pensionistico, le polizze-vita collettive hanno un loro particolare valore sociale.

Ultimo strumento atto al rilancio del settore dell'assicurazione-vita, è quello relativo alla possibilità di un maggiore adeguamento all'alta svalutazione che stiamo vivendo. Oggi il rendimento massimo è del sette per cento, ma tutti sappiamo che il tasso di svalutazione è più elevato. Se, invece, si potessero avere a disposizione dei beni che dessero una possibilità di adeguamento maggiore, e se si potesse investire su beni diversificati, tutti i sottoscrittori potrebbero godere dei relativi vantaggi.

**P R E S I D E N T E**. La ringrazio per la sua esposizione. Prego ora i colleghi di voler procedere alle domande.

**A M A B I L E**. L'esposizione è stata veramente utile, anche perchè, contrariamente a quanto potevamo attenderci, non è stata una banale ripetizione di temi già sentiti, per cui è risultata decisamente interessante. Continuando su questa strada, vorrei evitare di proporre i soliti quesiti posti in altre occasioni e farei invece una domanda sui tempi nei quali avete cominciato ad impostare questa nuova politica organizzativa interna. E desidererei sapere inoltre da quale tipo di gestione sia dipesa tale decisione. Voi avete avuto una storia di imprenditorialità diverse, in questi ultimi anni, e sarebbe interessante, appunto, sapere quale è stata quella che ha dato vita a questa impostazione diversa, e da quale tipo di considerazioni essa sia discesa. Sapere questo può essere utile ed interessante per poter comprendere come certe forme di impostazione si siano determinate, in parti-

colare per quanto riguarda la vostra attività di decentramento operativo, con decisioni deferite alla periferia. La vostra, infatti, a quanto mi risulta, può essere una forma organizzativa che può interessare una certa impostazione che i colleghi del PCI intendono dare alla riforma dell'Ente di Stato per snellire le funzioni, decentrandole.

In particolare vorremmo sapere se l'emissione dei contratti viene svolta da questi centri direzionali o dalle agenzie, oppure se esiste un sistema misto.

Inoltre voi avete gestito un rapporto con l'ACI più ampiamente che altre compagnie: vorrei sapere se dai vostri controlli è risultato che vi sia stato un miglioramento nel costo medio dei sinistri da quando, appunto, avete l'apporto del centro di perizia dell'ACI.

Vorrei inoltre sapere se sentite anche voi l'esigenza, come fu fatto rilevare in questa sede da altri, che vi sia una maggiore disponibilità da parte delle autorità nel dare la documentazione relativa a ciò che succede nei sinistri e se riscontrate che vi sia, invece, una certa riserva da parte di polizia stradale e carabinieri a fornire tali notizie alle compagnie.

Per quanto riguarda il problema del margine di solvibilità si è accennato alla questione fiscale, riguardo anche all'autofinanziamento; vorrei che ci chiariste meglio questo punto.

Un'ultima domanda riguarda il principio del *no fault*. Desidererei sapere quali problemi pensate che insorgerebbero qualora tale principio venisse introdotto anche nel nostro sistema.

F E L I C E T T I . Anch'io mi limiterò a poche domande, che cercherò di fare nel modo più rapido possibile.

Io credo che sia importante, in questa sede, che da parte dei responsabili di questa Azienda, che ha un peso notevole sul mercato assicurativo in generale ed un peso particolare nel settore della responsabilità civile auto, dove voi assolvete ad una funzione guida, ci vengano chiarimenti sulle vicende del cosiddetto impero Ursini, di cui in questo periodo si sta occupando la stampa e l'opinione pubblica.

Non voglio, naturalmente, affrontare il discorso nella sua complessità, ma essendo naturale che ci siano delle preoccupazioni legittime in tutti noi circa la conclusione di questa vicenda, chiedo quali ripercussioni può avere una soluzione o l'altro di essa, nel recupero di questo complesso industriale finanziario, sul futuro della società assicurativa che a noi interessa continuare a vedere prosperare forte, valida, capace di influenzare il mercato, in modo particolare il mercato dell'RC-Auto.

Si è parlato in relazione all'esistenza nel portafoglio SAI di un pacchetto azionario di grosso rilievo, di difficoltà, di insufficienza dell'ordine di diverse decine di miliardi; si è fatta la cifra di cento miliardi. A questo proposito, vorremmo avere una assicurazione sull'entità di questa situazione ed il vostro giudizio e le vostre previsioni circa la vostra possibilità di provvedere alla costituzione del margine di solvibilità.

E poi vorremmo sapere se si creano per voi delle difficoltà, se si pone l'esigenza di provvedere al cosiddetto piano di risanamento e a un progetto di rilancio che, senza dubbio, può consentire, nel giro di alcuni anni, di superare la difficoltà che oggi si manifesta e che è di una entità che poi ci preciserete meglio.

Ed ancora, quali problemi oggi si pongono per voi e come pensate di pervenire alla soluzione di queste questioni all'interno della soluzione complessiva del problema di cui, fra l'altro, si sta occupando il Parlamento in questo periodo. Vorrei che voi forniste delle notizie al riguardo.

Rapidissimamente, altre domande che riguardano un vostro giudizio sull'attuale rigidità del mercato assicurativo italiano.

Voi ritenete che la concentrazione esistente sul mercato assicurativo italiano — per cui le prime dieci società rastrellano il 70 per cento e passa del risparmio assicurativo italiano — costituisce un impedimento alla piena utilizzazione di tutte le potenzialità sotto-utilizzate del mercato nazionale?

Non so se sono riuscito a mettere in evidenza il mio pensiero nel rivolgermi questa domanda. E, nel caso ci sia concordanza di opinioni tra voi e la mia parte, quali suggerimen-



ti ritenete sia indispensabile offrire al legislatore per superare questa situazione di rigidità del mercato che, a nostro avviso, costituisce un impedimento serio allo sviluppo della previdenza privata nel nostro paese, con una serie di conseguenze negative sull'assetto economico nazionale, sia per quanto riguarda la salvaguardia della sicurezza delle imprese, delle aziende, oltre che della famiglia, sia per quanto riguarda i problemi del risparmio e quindi della lotta all'inflazione, i problemi degli investimenti, eccetera.

Una terza domanda riguarda questo sforzo, che mi pare il dottor Piantà sottolineava all'inizio della sua introduzione, fatto per dare equilibrio al portafoglio complessivo della SAI e che mi sembra una delle questioni più interessanti emerse dalla vostra relazione; uno sforzo che, evidentemente, si è sviluppato nel corso di un periodo sicuramente non ristretto, perchè una riconversione di questo tipo certamente incontra anche delle difficoltà a realizzarsi.

La mia domanda è questa: quando il complesso assicurativo, che voi rappresentate, è passato dal controllo del Gruppo FIAT al controllo del Gruppo che lo detiene attualmente — e a proposito dell'attuale Gruppo, vorremmo sapere qual'è attualmente lo stato della proprietà, perchè si parla di vendita del 26 per cento del pacchetto azionario — la SAI registrava delle perdite piuttosto rilevanti. Non ho avuto la possibilità di consultare via via i bilanci, ma per quello che si è detto registrava delle perdite piuttosto importanti. Oggi, invece, la SAI è in condizione di presentare bilanci che registrano utili interessanti. La mia domanda è precisamente questa: la modificazione dell'andamento dell'attività del Gruppo è da mettersi in relazione anche al diverso equilibrio che voi avete conquistato tra i vari rami nel portafoglio e quali difficoltà avete incontrato per spingere ancora più a fondo questa operazione?

E, sempre relativamente al problema della modificazione dell'andamento che da negativo è diventato positivo, la struttura organizzativa interessantissima che voi avete dato alla vostra Azienda ha avuto anche questa un effetto positivo per la inversione della ten-

denza che ha prodotto il passaggio dalla FIAT al nuovo Gruppo di controllo della SAI?

Rapidissimamente, ancora. Voi ci avete presentato delle proposte, che esamineremo con molto interesse, relativamente al problema del margine, al problema degli investimenti in agricoltura, ai problemi connessi al bilancio del ramo vita che, in Italia, praticamente non esiste di fatto: 700 miliardi di premi vita rispetto a 160 mila miliardi di risparmio delle famiglie. Riteniamo che ci sia una grossa responsabilità del gruppo di Stato relativamente all'esistenza di questo grosso problema nel nostro paese, tanto che abbiamo presentato un nostro progetto di riforma dell'INA che, se non viene riorganizzato, rifondato — come dissi una volta in presenza del defunto senatore Dosi — evidentemente non riusciremo a uscire dalle secche in cui siamo caduti.

Esamineremo tutte queste cose con molto interesse e lo garantiamo, anche perchè altrettante pressanti sollecitazioni in questo senso ci sono venute da parte di altre importanti imprese che operano sul mercato assicurativo italiano.

Sulla prospettiva dell'RC-Auto, però, voi che siete azienda *leader*, a parte le positive risultanze della vostra attività, che noi sottolineiamo e su cui riferiremo meglio — i dati che ci avete fornito sulla velocità di liquidazione dei sinistri, sulla congruità delle riserve, sulla utilizzazione dei centri di perizia ACI, sul rapporto fra pratiche inviate all'ufficio reclami e pratiche complessivamente che riguardano la vostra Azienda, sono tutti dati interessanti — non ci dite niente. Questo significa che voi ritenete che la legislazione che si è prodotta in questo settore deve considerarsi definitiva, nel senso che per molti anni non dovremo più preoccuparci del settore RC-Auto, o invece voi avete maturato e siete in condizioni di offrirci materiale d'analisi, di approfondimento e anche di conquista di nuove frontiere nel settore RC-Auto?

L'amico Amabile prima vi poneva una domanda specifica sul *not fault*. Per esempio, la convenzione dell'indennizzo diretto ritenete che si possa estendere anche ai danni alle persone? Insomma, sul settore RC-Auto voi

ritenete che abbiamo fatto tutto quello che ci era da fare e che per un lungo periodo dobbiamo soltanto amministrare e curare che siano applicate tutte le nuove norme che abbiamo prodotto — il Governo non ha ancora presentato un regolamento di attuazione della miniriforma della legge numero 39 — e che sia possibile cominciare ad affrontare nuove problematiche e nuove prospettive?

Un'ultimissima domanda sulla vigilanza. Voi sapete che il discorso è largamente aperto su questo grosso nodo che, evidentemente, mette in discussione una serie di problemi di ordine politico prima ancora che di ordine tecnico, su cui, in questa sede, non mi soffermo per evidenti ragioni; ebbene, noi vorremmo avere il vostro parere non tanto sulle strutture dell'organo della vigilanza, su cui ritengo ormai siano stati acquisiti sufficienti elementi di giudizio per pervenire ad una soluzione, quanto, invece, sulle finalità dell'organo della vigilanza.

Cioè se noi dobbiamo accrescere il potere che oggi ha, indipendentemente dal modo come viene esercitato, per esempio per quanto si riferisce alla questione dei trasferimenti azionari, al controllo vero ed effettivo delle controllate delle collegate, degli intrecci azionari e via di seguito. Questa è, infatti, una materia che costituisce una ragnatela di attività entro la quale è difficile entrare e nella quale, evidentemente, è necessario entrare, a nostro avviso, se vogliamo chiedere che la vigilanza sia reale, efficace e che offra sufficienti garanzie all'utenza. In relazione al fatto che l'attività svolta dalle imprese di assicurazione, soprattutto in una situazione nella quale quasi il 50 per cento dei premi derivano dall'esistenza di una legge che obbliga i cittadini ad assicurarsi, i meccanismi di funzionamento di questa attività non possono essere quelli di una qualsiasi impresa che opera a proprio rischio sul mercato con i criteri dell'imprenditorialità normale, ma devono essere criteri particolari che devono in primo luogo garantire l'utente obbligato ad affidarsi all'impresa stessa.

**P R E S I D E N T E .** Dopo le impostazioni date dai colleghi Amabile e Felicetti, non vi è molto da aggiungere sui problemi che più

ci stanno a cuore. Per quanto riguarda la legislazione sulla RC-Auto, che è l'oggetto diretto della nostra indagine, sono necessari senza dubbio aggiustamenti e integrazioni, ma senza dover arrivare a maxi-riforme. Anche per quanto riguarda il *no faut*, nel caso potremmo accentuare l'obiettività della responsabilità, l'automatismo, eccetera, senza nemmeno dover uscire dal nostro sistema giuridico. La convenzione per l'indennizzo indiretto ha dato buona prova; può occorrere il supporto di norme giuridiche, oppure può ritenersi già sufficiente l'accordo tra le compagnie. Inoltre abbiamo sempre ritenuto che per quanto riguarda l'attività di perizia forse può essere auspicabile un accordo analogo a quello per la convenzione per l'indennizzo indiretto, onde non arrivare alla moltiplicazione di centri di perizia che siano tali per modo di dire. È risultato di particolare attualità il problema della disciplina per legge, in sede di mini-riforma, dei caricamenti; mi pare che vi possa essere qualche perplessità sull'opportunità di avere disciplinato per legge i caricamenti, quindi i profitti più le spese. Tali perplessità che non si sono avute all'inizio, ora in recenti convegni si vanno diffondendo sempre di più, specie per quel che riguarda un aumento dei costi. Per il ramo Vita, poi, dovremo adeguarci alla normativa comunitaria ancora *in itinere* e si porrà più che mai il problema della riforma dell'ente di Stato; in proposito vi sono proposte recentissime e se ne è parlato in tutti gli ultimi convegni. Il problema dei problemi, infine, è quello del controllo per il quale ad un certo momento era sembrato che ci avviassimo verso un'agenzia pubblica non statale, mentre ora man mano aumentano le perplessità, quindi ogni opinione ci può essere preziosa per imboccare la strada più adatta. Possiamo, pertanto, continuare il nostro dialogo odierno, fermo restando che naturalmente alcuni argomenti potranno essere meglio approfonditi con una memoria, scritta in forma sintetica, da porsi agli atti del nostro Comitato.

**P I A N T À .** L'attuale struttura della SAI risale a 4 o 5 anni fa, quando, a seguito del suo troppo specifico indirizzo di monocol-

tura RC-Auto e a seguito di lunghe considerazioni e studi, l'impresa si dette un orientamento nuovo verso il mercato, creando un certo numero di Divisioni, in modo che fossero, secondo i canoni, centri di profitto responsabili dei settori di mercato loro affidati. Ebbe, quindi, inizio questa evoluzione che, come tutte le evoluzioni, è andata avanti per periodi ravvicinati fino a quando non si sono trovate le soluzioni migliori, tendenti, appunto, ad evitare eccessivi spezzettamenti, ma, al tempo stesso, curando la capillarità dell'attività dell'impresa. La struttura, man mano, si è andata affinando, si sono create le sedi di Zona e ci si è avviati sulla strada del decentramento. L'ultimo passo, che stiamo compiendo, è quello di fornire alle sedi di Zona la possibilità di assumere tutte le informazioni relative al territorio di loro giurisdizione, in modo da accompagnare le direttive centrali con i risultati della loro stessa attività. È stata anche avviata, in modo concomitante, la politica di piano. La SAI iniziò a fare il cosiddetto Piano 4 o 5 anni fa, con tutta la conseguente problematica che ne è derivata e con i problemi di compatibilità, finché siamo arrivati ad una struttura vincolante per tutta la nostra attività, che coinvolge 2.460 persone, le quali ci costano diversi miliardi, per cui dobbiamo avere un certo margine di profitto e, quindi, dobbiamo stabilire una determinata produzione per avere un determinato risultato.

Direi, quindi, che in questo orientamento la cosa ha proceduto. Questo significa che, nella RC Auto, è necessario avere delle tariffe congrue, e questo è sempre un discorso importantissimo per noi. Ne deriva che non si può gestire proficuamente una società, né imporre degli obiettivi di profitto, se si hanno delle tariffe non congrue. Noi non abbiamo quindi fatto miracoli per questo capovolgimento di orientamento, è accaduto solo che questo è la risultanza di forze diverse, perché ci sono stati aumenti di tariffe che hanno riequilibrato la gestione del ramo RC Auto, si è fatta una politica di selezione anche sull'auto, è intervenuta la formula *bonus malus*, si sono ridotti i sinistri perché si corre un po' meno, forse anche in relazione all'aumentato costo della

benzina, quindi si è dato maggiore spazio alla possibilità di introdurre criteri molto precisi nel settore delle perizie, affiancandosi all'ACI. Noi siamo stati promotori dei famosi prezzari e tempari, tanto combattuti in un determinato periodo, proprio perché avvertivamo la necessità di avere delle perizie il più possibile precise in ogni parte d'Italia. Tutte queste cose, messe insieme, hanno prodotto questo risultato.

Vorrei spendere altre due parole a questo riguardo perché, a mio avviso, la parte politica deve rendersi conto che, se le tariffe sono incongrue, si deteriora il mercato. Una delle maggiori cause dell'attuale situazione del mercato assicurativo italiano, di cui oggi ci lamentiamo, è stata creata dalle tariffe incongrue, per cui chi gestiva queste tariffe ha concorso a tale deterioramento. Quindi il mercato ha bisogno di tariffe congrue, perché le società assicuratrici sono veramente una fonte di stabilità in un paese come il nostro, hanno dei compiti che variano dalla copertura industriale alla promozione della previdenza, altro problema che da noi è poco sentito, perché anche qui lo Stato si è arrogato il compito del garantismo su tutto: pensioni, liquidazioni, eccetera. Si tratta di un grosso ruolo di copertura di danni patrimoniali e fisici, il che è anche un modo per attenuare i disagi della tensione sociale. Oggi le leggi hanno vincolato notevolmente le possibilità di investimenti delle compagnie. Con questi vincoli le società hanno ormai degli oneri obbligatori tali per cui devono assolutamente investire in attività che siano protettive dei debiti che hanno verso gli assicurati. Quindi le società assicuratrici rappresentano una grossa componente di stabilità sociale, ed è questa che va tutelata e promossa.

*B R I N A T T I*. L'onorevole Amabile ha chiesto quali sono le funzioni dei tre livelli della nostra struttura. In direzione — lo ha detto il dottor Piantà — si stabiliscono le politiche, che, a loro volta, hanno dei vincoli economici molto semplici. Si tratta, poi, a livello di diffusione, di far scendere queste linee politiche, condizionate dai costi, in termini di prodotto e di alternative di prodot-

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

26° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

to, per vedere quali sono quelle che hanno un margine tale che ci consente una copertura di spesa. Occorre tenere presente che circa l'85 per cento delle spese generali di una compagnia di assicurazioni è costituito dalle spese per il personale. Le zone hanno la responsabilità e l'autonomia operativa per realizzare questa politica, che si concretizza mediante due linee funzionali: la linea vendite, che deve vendere, e la linea sinistri, che deve liquidare i sinistri. Ci sono poi degli uffici ausiliari, quali l'economico di zona, i servizi amministrativi, eccetera. Ci sono poi le agenzie, che sono in appalto, o le succursali, che sono gestite in economia.

FELICETTI. Quante succursali avete?

STROPPIANA. Se non ricordo male, 42.

AMABILE. Le state aumentando o riducendo?

PIANTA. Sono più o meno congelate come numero.

BRINATTI. Abbiamo circa 600 agenzie generali e 300 agenzie di città; aggiungendo le sub-agenzie, arriviamo a circa 2.000. All'interno di questi punti di vendita, siano essi in economia o in appalto, il compito principale è quello di vendere tutti i prodotti della compagnia e di gestirli. A questo punto si inserisce la domanda del senatore Felicetti, che ha chiesto cosa pensiamo noi per perfezionare la RC auto. Vorrei sottolineare che il problema della gestione non è di poco conto, anche se giustamente noi ci preoccupiamo in primo luogo della vendita. Gli uffici di liquidazione, che sono spesso abbinati, coesistenti con i punti di vendita, liquidano. Ci sono dei contratti, come ad esempio le polizze auto, che vengono emesse in agenzia e danno la possibilità di copertura immediata al cliente, al momento stesso del loro ritiro. Posso affermare che la SAI, per prima, ha inserito la possibilità della copertura, non dalle ore 24 del giorno di stipula della polizza, ma dal momento stesso

della stipula, attraverso gli orodatori che consentono di evidenziare non solo la data della stipula, ma l'ora esatta in cui essa viene effettuata. C'è, poi, tutto un complesso di polizze simili, in un certo senso, a quelle auto, per quanto riguarda il fatto di essere rivolte agli individui: sono polizze *standard*, per lo più globali, e questo è il contributo che noi abbiamo dato alla diminuzione dei costi nel settore.

AMABILE. Esiste anche un problema di tasse per questo?

BRINATTI. Sì. Tanto per citarne uno, è quello dell'auto: c'è, oggi, chi chiede una separazione della polizza furto e incendio da quella della RC Auto.

Per lo più le polizze *standard* sono emesse dall'agenzia. Ci sono, poi, polizze più personalizzate, che vengono emesse dalla Zona, su richiesta dell'agenzia, fino ad una certa previsione di rischio, che varia da ramo a ramo.

Per quanto riguarda la collaborazione con i centri dell'ACI, devo dire che l'esperienza è stata estremamente positiva, non solo per il conseguimento dell'obiettivo del contenimento dei costi, ma anche per la risoluzione data al problema dei tempi necessari agli accertamenti: oggi, tramite i centri dell'ACI, siamo in grado di svolgere accertamenti sui sinistri in tempi variabili tra i due e i nove giorni. Da tenere presente, poi, che i centri dell'ACI ci aiutano anche nella fase delicatissima in cui si deve stabilire il *quantum*. Se mi consentite, vorrei dire che il CID ci ha dato dei risultati al di là delle nostre speranze. Siamo stati pessimisti nel valutare il comportamento dell'utente; questa vuol essere una dichiarazione di riconoscimento di maturità del nostro utente cui chiediamo di voler proseguire su questa strada.

Naturalmente occorre anche applicare bene la legge n. 39, dal momento che molte volte ci troviamo, purtroppo, di fronte a richieste impossibili da soddisfare nei tempi previsti dalla legge, perchè il richiedente non ci fornisce l'indicazione di dove possiamo andare per vedere la macchina. E non si tratta, vedete bene, di una questione for-

male, bensì sostanziale, di possibilità di accertamento.

Ciò nonostante i tempi-CID sono mediamente di venti giorni, il che rappresenta, rispetto ai tempi medi dei sinistri non CID, un risparmio di tempo notevolissimo. È, questa, una via che ci consente il perfezionamento del sistema già esistente, prima di porci il problema di un sistema nuovo.

Per quanto concerne la collaborazione delle forze di polizia, essa esiste, compatibilmente con le risorse che esse possono dedicare ai nostri problemi, impegnate come sono in ben altre questioni.

E veniamo, infine, al discorso sulla RC auto. Noi abbiamo un grosso problema nella gestione, quello della eccessiva farraginosità dei meccanismi, con conseguente perdita di tempo e possibilità di errori. Noi trattiamo due milioni di polizze auto: è facile comprendere cosa comporti un solo errore e quali effetti moltiplicatori esso possa avere. Eliminare dei passaggi, eliminare della « carta » procurerebbe una maggiore pulizia di dati ed un guadagno di tempo e, in sostanza, di denaro.

Esiste una possibilità per arrivare ad una semplificazione, possibilità che possiamo trarre, ad esempio, dalla legislazione inglese: quella di collegare l'assicurazione obbligatoria non al veicolo, come è stato fino ad ora, ma alla persona.

Oggi avviene che l'assicurazione è legata alla targa, al veicolo, e, quindi, un assicurato che abbia avuto dei sinistri e che dovrebbe perciò essere penalizzato nell'ambito della formula *bonus-malus*, può sfuggire a tale penalizzazione, semplicemente vendendo la macchina e ripresentandosi alla stessa compagnia con una nuova vettura. Se noi, invece, riuscissimo ad assicurare l'individuo come tale, certi scherzi sarebbero impossibili. Si potrebbe fare in modo che l'assicurato fosse obbligato a presentarsi ogni anno, con la ricevuta di pagamento della polizza all'ufficio di motorizzazione (condizione, questa, perchè la targa rimanga in suo possesso), evitando, così, anche le forme di evasione dall'assicurazione obbligatoria. In tal modo si annullerebbero molti sinistri gestiti dal fondo vittime della strada, cioè quei si-

nistri in cui le vetture, identificate, non fossero assicurate: rimarrebbe al fondo vittime della strada solo la gestione dei sinistri compiuti da vetture non identificate.

FELICETTI. Ritengo che quest'ultima proposta abbia bisogno di ulteriori sviluppi. Forse è opportuno che ci forniate uno studio, perchè la proposta è certamente da approfondire.

STROPPIANA. Il dottor Piantà ha parlato di pianificazione e vorrei confermare l'estrema importanza che essa ha avuto per noi, dal momento che ci ha consentito di portare avanti, in modo estremamente positivo, il processo di partecipazione a tutti i livelli, rappresentandone lo strumento di base. In tal modo, infatti, siamo riusciti ad ottenere un'intensa partecipazione ed un'alta professionalità del nostro personale, a tutti i livelli. Abbiamo, infatti, personale particolarmente curato, con corsi interni e continua istruzione sul lavoro, il che ci ha messi in grado di portare avanti il processo di decentramento.

Questo processo di accentuazione della professionalità vale per tutti. E poi c'è un altro aspetto positivo: quello dell'addestramento del personale delle agenzie.

FELICETTI. Anche quello delle agenzie in appalto?

STROPPIANA. Con questo processo di decentramento, per esempio, nella zona di Torino, molti agenti in appalto hanno mandato loro collaboratori a lavorare fianco a fianco con i nostri, proprio per portarli allo stesso livello. Ed è un processo continuo, perchè curiamo il collaboratore nella sua professionalità, con dei corsi che non sono certamente vacanze-premio, perchè si tratta di lavorare nella sede della scuola, a fianco dei nostri dipendenti, con un addestramento sul lavoro. E, a questo proposito, la domanda che ci siamo posti è se conviene continuare a potenziare i nostri centri unici, di fronte alla marea di carta che è in aumento. Purtroppo, infatti, non riusciamo a vedere grandi semplificazioni, soprat-

tutto legislative, nel campo del lavoro. È quasi una tendenza alla burocratizzazione che noi non vorremmo. Ed il risultato quale è? Mantenere una buona capacità di elaborazione in direzione anche per il controllo globale e poi una gestione giornaliera dei documenti nelle Zone. In questo modo, il livello professionale dei nostri dipendenti è alla base di un discorso che dobbiamo portare avanti, perchè le macchine si trovano, ma il problema è di gestire questo mare di carta con delle persone valide. Ognuno si occupa di un certo numero di agenzie e fa un lavoro completo e quindi cura tutti gli aspetti anche tecnici della polizza. Quindi, c'è stato, in questi ultimi cinque anni, un notevole arricchimento professionale.

*P I A N T À*. A questo proposito, credo che sia molto interessante dire che si sta sostituendo la perforazione di documenti a mano con la digitazione su video, su dei *monitors*, in modo che l'errore si vede subito si corregge. Chi opera su questi video è personale di un'altra levatura. Non si tratta più di perforazione, dove se si compila male il documento viene tutto sbagliato. È un programma che potrebbe apparire ambizioso, ma che non lo è, in pratica.

Per quanto riguarda il margine di solvibilità, vorrei dire che abbiamo inoltrato al Ministero un nostro prospetto illustrativo, corredato di dati fino al marzo 1977, dove il margine di solvibilità ammonta a 41,4 miliardi. Il conteggio è fatto in rapporto ai premi e non ai sinistri, ed il nostro patrimonio netto compreso il fondo oscillazione titoli, è di 66,3 miliardi. Quindi, dimostriamo che abbiamo questo margine di solvibilità. Aggiungiamo pure che, qualora al 31 dicembre 1977, a parità di situazione, noi utilizzassimo questo fondo oscillazione titoli per allineare quei titoli che avevamo solo portato al valore nominale, e cioè circa 22 miliardi di questo fondo, il patrimonio netto presenterebbe ancora una eccedenza rispetto al margine richiesto di 2,7 miliardi.

Vorremmo precisare che abbiamo adempiuto a tutto quello che viene richiesto dalla legge e dagli impegni: esaurimento fatto interamente, coperture delle riserve tecni-

che, eccetera. Anche di questo è stato compilato un prospetto. Abbiamo realizzato tutti gli investimenti per l'edilizia economica e popolare; abbiamo mantenuto, durante tutto il corso di quest'anno, una elevata liquidità ed acquistato anche titoli a reddito fisso per circa 30 miliardi, che poi verranno collocati a copertura nei bilanci di fine anno.

Abbiamo il problema delle partecipazioni del Gruppo Liquigas. Qui abbiamo esattamente 34,8 miliardi di azioni Liquigas e 25,4 miliardi di azioni Pozzi-Ginori.

Questi sono i nostri investimenti. Non vogliamo fare considerazioni sulle plusvalenze che abbiamo sui corsi al 30 settembre; non facciamo dei conti ipotetici; noi diciamo che queste plusvalenze potenziali verranno riesaminate alla fine del 1978, quando avremo chiuso i bilanci. E nel giro di un paio di mesi, stabiliremo qual è la situazione. Vedremo, poi, se, come speriamo, possiamo assicurare la copertura del margine anche in rapporto ai premi dell'anno. Perchè il problema è che l'evoluzione è tuttora in corso e che tutto è da definire. Quindi non posso fare il profeta. Però, voglio dire che siamo attenti e vigili sull'evolversi della situazione e che per ora il margine l'abbiamo e lo possiamo documentare.

Come ho già accennato prima, la nostra operatività è intatta e piena. Nessuno ci può rimproverare una minima inadempienza contrattuale e di legge e cauzionale rispetto agli impegni del Ministero e, quindi, attendiamo che si evolvano certe situazioni, attendiamo il bilancio di fine anno e poi faremo il punto sulla situazione.

È stato accennato al problema dell'oligopolio delle società. Non so se questo sia un grosso danno, perchè le Compagnie sono molte e, certo, non è che non siano in concorrenza fra di loro, ma comunque, direi di no.

*F E L I C E T T I*. Non mi pare che sia così viva la concorrenza.

*P I A N T À*. Noi facciamo quello che possiamo; tutti fanno quello che possono. Certo, non si può migliorare senza avere una adeguata esperienza; migliorare mentre si

10ª COMMISSIONE

26° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

sta sperimentando non è un miglioramento effettivo, è fare un passo avanti eccessivo rispetto a quella che è una concreta esperienza.

FELICETTI. Lei non crede che ci sia anche un problema che riguardi la qualità del prodotto offerto al mercato?

PIANTÀ. Parliamo per sensazioni nostre e diciamo che il nostro sforzo di migliorare il prodotto è continuo.

FELICETTI. Parlo più in generale.

PIANTÀ. Gli altri si difendono e non stanno a vedere chi lancia un prodotto di cui subiscono la concorrenza. Reagiscono facendo qualcosa di molto equivalente.

È vero che vi è una certa gara; anche la grande compagnia ha i suoi problemi, ma direi che vi è una certa emulazione tra compagnie. L'eccessivo numero porta ad avere diseconomie, specialmente su certi prodotti.

FELICETTI. Non potevo porre il problema dei caricamenti perchè so che la SAI al riguardo non si trova male; ho avuto notizie di accordi fatti tra la vostra società e il gruppo agenti, per cui in determinati settori le spese per acquisizione sono state notevolmente ridotte con grande senso di responsabilità delle parti in causa. Quindi, evidentemente, poichè considero il vostro sforzo come uno sforzo positivo che dovrebbe essere raccolto più largamente dal mercato, non potevo porre questioni proprio a voi. Comunque, non si spiega perchè il mercato italiano sia così asfittico; noi siamo all'ultimo posto nella graduatoria dei Paesi industrializzati in Europa e ciò non è solo per il problema dello sviluppo della previdenza sociale. Per esempio nel settore della copertura dei rischi per le imprese grandi, medie e piccole abbiamo orizzonti vastissimi su cui lavorare.

BRINATTI. Però, siamo partiti relativamente più tardi. Siamo in fase di decollo. Le faccio qualche esempio: la SAI si è resa promotrice all'interno dell'ANIA

della costituzione di un *pool* per la responsabilità civile antinquinamento; la SAI ha costituito insieme ad un'associazione di professionisti un'assicurazione, in parte con contenuti mutualistici, come integrazione ad una previdenza pubblica.

FELICETTI. Sarà interessante avere la documentazione relativa.

BRINATTI. Stiamo ancora studiando, e non solo noi, perchè si tratta di una legislazione che in Italia deve ancora arrivare, anche se sta per arrivare. Quindi, lei ha ragione quando dice che siamo in ritardo, ma lo siamo essendo partiti in ritardo.

PIANTÀ. Per esempio nel caso della polizza per le malattie, l'assistenza sanitaria in Italia è in fase di stallo, in quanto si discute ancora se affidarla o meno alle Regioni, per cui la gente non può orientarsi e non sa fino a dove c'è copertura.

FELICETTI. Però, nonostante tutto, questa polizza è ancora largamente vendibile verso certe fasce sociali.

PIANTÀ. Ma ci si trova in difficoltà per la poca chiarezza della situazione.

FELICETTI. Chiarezza che non riguarda mai le esigenze che certe fasce sociali sentono comunque.

BRINATTI. La legislazione ha previsto tempi che, però, non tutti sono raggiunti.

STROPPIANA. Il problema non è di vendere qualcosa a basso costo che si traduca in nessuna utilità per l'assicurato, bensì di vendere un servizio efficace.

Vorrei aggiungere qualcosa che io spesso ripeto. A proposito del controllo si è parlato della necessità di aumentarlo. Anche a Saint Vincent è stato rilevato lo scarso numero di ispettori, però io ritengo che le notizie sulle compagnie si ricavano dai bilanci. Certamente bisogna saperli leggere; attraverso un'accorta lettura di bilancio si

10<sup>a</sup> COMMISSIONE

26° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

può mettere il dito su quelle che sono le aree di maggiore difficoltà. Infatti le cifre si vendicano se sono maltrattate.

FELICETTI. È uno *slogan* della SAI?

STROPPIANA. È uno mio *slogan*. Per il primo anno può andare bene, ma se si riducono le riserve, l'anno successivo risultano le minori riserve in entrata, il conto economico peggiora e via di seguito. Mettendo due o tre bilanci a confronto si può, così, iniziare un'analisi.

BRINATTI. Mi sovviene di dare una risposta all'onorevole Amabile. Il punto di arrivo può anche essere il *no fault*, ma non credo che la situazione italiana consenta di arrivarci subito, sarebbe come costruire la casa e il tetto prima delle fondamenta. Quali sono le fondamenta? La constatazione amichevole che abbiamo applicato, il CID che abbiamo realizzato e che sta andando al di là delle nostre speranze, la *collision* intesa come copertura del danno conseguente alla collisione tra veicoli che, oltre alla SAI, anche altre compagnie stanno applicando. È probabile che, nel 1980, si arrivi ad una copertura più ampia che recepisca urti contro ostacoli fissi e ribaltamenti. Tale copertura in Europa è largamente estesa, mentre in Italia non esiste, se non per pochi casi, proprio perchè lo scarso numero comporta una autoselezione negativa; al riguardo, vogliamo limitarci a pensare che ciò sia dovuto ad uno scarso potere di acquisto della nostra utenza: anche se forse ci sono altre cause, per ora limitiamoci a considerare questa.

A questo punto, se non è proponibile il CASCO, a maggior ragione non è proponibile il *no fault*, che estende il CASCO ai danni fisici. Ci sono, però, anche dei vincoli che non sono solo di ordine economico. L'articolo 1227 del Codice civile, in tema di concorso colposo del creditore, non ci consente

di prescindere completamente da un concetto di suddivisione di responsabilità, anche se l'articolo 2054, in certi casi, presume una responsabilità concorsuale. Il CID, come ho già detto, è un passo avanti in materia, come potranno esserlo il CASCO e senz'altro anche, in materia di danni fisici, la convenzione che l'ANIA ha stipulato con le Regioni e che riguarda la rivalsa degli enti ospedalieri in forma forfettaria del 70 per cento, a prescindere dalla responsabilità. Il materiale da valutare ancora potrebbe essere costituito da alcune recentissime sentenze circa il non diritto del danneggiato a percepire un qualsiasi indennizzo se ha già percepito lo stipendio. Voi capite però bene che questo lascia aperto un problema che è in termini non di legislazione, ma di interpretazione della legge, in questo momento, circa il diritto del datore di lavoro alla rivalsa. È chiaro però che, se questo diritto venisse riconosciuto, diventerebbe difficile attribuire al datore di lavoro, che ha pagato la retribuzione al proprio dipendente, una parte di colpa nell'incidente stesso. Siamo, quindi, di fronte ad un problema che è *in fieri*. Non dobbiamo, cioè, limitarci la fantasia, ma si tratta solo di fare un passo dopo l'altro.

PRESIDENTE. Ringraziamo vivamente il dottor Piantà, il dottor Brinatti e il dottor Stroppiana per i chiarimenti che ci hanno dato al lume della loro particolare esperienza, soprattutto nel ramo della RC Auto, ed attendiamo di ricevere la memoria da inserire negli atti ufficiali, con gli eventuali allegati riguardanti particolarmente le proposte fatte come perfezionamento del settore RC Auto.

Il seguito dell'indagine è rinviato.

*La seduta termina alle ore 18,45.*

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