

SENATO DELLA REPUBBLICA
————— VII LEGISLATURA —————

COMITATO PARITETICO

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

**INDAGINE CONOSCITIVA SULL'ASSICURAZIONE
OBBLIGATORIA DEGLI AUTOVEICOLI**

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto stenografico
—————

27^a SEDUTA

MARTEDÌ 28 NOVEMBRE 1978
—————

Presidenza del Presidente de' COCCI
—————

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE	Pag. 559, 564, 567 e <i>passim</i>	CESA BIANCHI	Pag. 559, 564, 566
AMABILE (DC)	561, 566, 574	VIDA	567, 575, 577 e <i>passim</i>
FELICETTI (PCI)	559, 562, 566 e <i>passim</i>		

Intervengono, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Marcello Cesa Bianchi, direttore generale della Compagnia di assicurazione di Milano e il dottor Franco Vida, direttore generale della Fondiaria assicurazioni.

La seduta ha inizio alle ore 16,10.

FERRUCCHI, 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 del dottor Marcello Cesa Bianchi, direttore generale della Compagnia di assicurazione di Milano e del dottor Franco Vida, direttore generale della Fondiaria assicurazioni.

Porto il benvenuto del Comitato al dottor Cesa Bianchi, primo dei nostri interlocutori, il quale rappresenta la più antica società per azioni d'Italia.

FELICETTI. Lo sappiamo bene!

PRESIDENTE. La Compagnia di assicurazione di Milano non ha l'assicurazione RC Auto, almeno per il momento, ma ha un'esperienza tale in tutti i settori assicurativi, compreso quello degli autoveicoli, per cui sarà per noi particolarmente interessante sentire il dottor Cesa Bianchi.

Abbiamo ricevuto la documentazione della Compagnia inviataci da Milano, ascolteremo ora l'esposizione integrativa del suo direttore generale. I colleghi porranno quindi i loro quesiti cui il nostro interlocutore risponderà alla fine. Pregherei il dottor Cesa Bianchi di farci pervenire il pensiero riassuntivo della Compagnia di Milano sui temi oggetto del nostro esame.

Cedo quindi la parola al dottor Cesa Bianchi.

CESA BIANCHI. La ringrazio, signor Presidente, per le sue parole. Desidero innanzitutto portare le scuse del Presidente

della Compagnia di assicurazione di Milano, cavaliere del lavoro dottor De Marchi il quale, purtroppo, non è potuto intervenire a questa riunione in quanto chiamato all'estero per importanti impegni per le compagnie francesi.

Ho l'onore di rappresentare io la Compagnia di Milano e confesso di sentirmi molto intimorito da questo ambiente: è la prima volta che partecipo a lavori di questo genere.

PRESIDENTE. Si tratta di un dialogo molto amichevole!

CESA BIANCHI. Alla Compagnia di Milano mi sento molto legato in quanto mio padre ha cominciato a lavorarvi nel 1923 come agente generale; appena nato, si può dire, ho cominciato a frequentarla! Direi che il settore RC Auto è stato un po' quello che mi ha lanciato, in un primo periodo, perchè prima ancora che uscisse la legge sull'assicurazione obbligatoria mi ero appassionato a questo problema; aggiungo che sono stato uno dei primi ideatori della Compagnia che, nel 1971, ha studiato lo scorporo del settore RC Auto passando il portafoglio di tale settore una compagnia specializzata. Abbiamo infatti sempre pensato che una compagnia specializzata potesse rendere il miglior servizio alla clientela se fosse stata in grado di dimostrare con un bilancio pulito, chiaro, che i costi ed i ricavi erano quelli denunciati.

A tale proposito, nel 1963 avevamo ricevuto la ex Oltre Po dopo essere stata risanata nel portafoglio della Compagnia di Milano. Era difficile lanciare la compagnia Oltre Po in quanto era di piccole dimensioni, per cui abbiamo pensato di far assorbire il portafoglio non auto alla Compagnia di Milano trasferendo invece il portafoglio auto all'allora Compagnia Lombarda diventata Milano assicurazioni autoveicoli.

Per me vi è stata poi una breve parentesi di 5 anni perchè sono andato a « risciacquare i panni » alla Fondiaria e in tale periodo la Milano ha ceduto la Milano-Auto ad altri azionisti. Ha fatto questo perchè negli anni 1974-75 il settore RC Auto ha sofferto a causa delle tariffe che erano del tutto insufficienti. Solo nel 1976, con l'aumento delle tariffe

di circa il 20 per cento e l'inspiegabile, a mio avviso, caduta della frequenza dei sinistri — che non ritengo giustificabile con l'aumento del costo della benzina a 500 lire perchè oggi, altrimenti, si sarebbe verificata una risalita nella frequenza essendo le 500 lire di allora diventate le 300 lire di oggi — l'andamento tecnico è migliorato tanto da fare ritenere che l'anno 1977 sia stato un anno di buon equilibrio. L'anno 1978 comincio a ritenere che sarà di stretta sufficienza in quanto i *bonus* sono circa l'80 per cento ed i *malus*, che dovevano essere il 20 per cento, non si riesce sempre ad incassarli.

L'anno 1979 sarà ancora più triste, per noi, in quanto le tariffe sono basate sui risultati del 1977 mentre la frequenza deve tendere, sia pure in misura infinitesimale, a salire; il costo medio seguirà, sia pure con un lieve ritardo, il costo della vita per cui, ripeto, le tariffe 1979 dovranno avere un incremento. Non occupandomi direttamente della RC Auto non so dire esattamente quali siano le ultime tariffe richieste ma vi dovrà essere, a mio avviso, un incremento abbastanza consistente. C'è da dire poi che le tariffe risentono di un difetto di origine: per il fatto di aver avuto delle tariffe fisse dove il costo medio, moltiplicato per la frequenza, dava un certo premio puro. Pertanto, a costi medi e alti e a frequenze basse ed a frequenze alte e a costi medi e bassi si creavano dei premi puri uguali e quindi dei gruppi territoriali difformi in questo senso.

Con le tariffe personalizzate ha molta importanza la frequenza e quindi non è più pensabile mettere insieme Napoli, con una frequenza alta, e lasciare indietro Bari, ad esempio, che ha una frequenza bassa. A Napoli, in teoria, dovremmo incassare più *malus* ed avere quindi un premio di ingresso più basso, mentre Trieste — provincia dove minore è la frequenza — dovrebbe, con una tariffa personalizzata, andare addirittura in prima categoria.

Pertanto, anche sotto quest'aspetto le tariffe dovrebbero avere un certo capovolgimento; mi rendo conto che è difficile, perchè portare Trieste, che è quasi all'ultimo posto, al primo diventa un problema politico.

Ciò che, fino ad oggi, ritengo non sia stato fatto secondo la legge è l'adeguamento dei massimali; nel 1971 siamo partiti con un massimale di 15 milioni; dal 1971 al 1978 la lira ha subito la svalutazione che tutti conosciamo mentre il nostro massimale è stato portato solamente da 15 a 20 milioni, il che è troppo poco. Oggi, pensare di indennizzare una persona con 20 milioni mi sembra infatti che sia ben poco cosa!

Per quanto concerne i rami che interessano particolarmente la mia Compagnia, che non esercita l'RC Auto, direi che non ci sono grossi problemi salvo quello di avere, in certi casi, una concorrenza un po' scriteriata. Vi sono infatti compagnie, un po' assetate di liquidità, che pure di ottenerla assumono tutto e questo costituisce proprio il punto cruciale in merito al quale servirebbe il controllo da parte degli organi di vigilanza che, purtroppo, è inesistente — oggi — come controllo ed è anche insufficiente per quanto concerne tutte le pratiche amministrative che le compagnie di assicurazioni devono svolgere per cauzioni, vincoli, svincoli eccetera.

Se vengono sorteggiate obbligazioni noi dobbiamo attendere mesi e mesi per avere lo svincolo perchè, purtroppo, alla direzione generale dell'Industria, per il settore assicurazioni, manca il personale adeguato.

Questo è il grosso inconveniente che porta, a mio avviso, a peggiorare sempre più quella che è l'immagine degli assicuratori.

Ricordo che nel 1938-39 — io ero ancora bambino — mio padre raccontò, di ritorno da un congresso di agenti a Napoli, di aver letto all'ingresso del ristorante « Zi' Teresa » che era vietato l'accesso ai suonatori ambulanti, agli accattoni ed agli assicuratori! L'immagine dell'assicuratore, dunque, non era buona allora ma — oggi — è diventata di gran lunga peggiore!

Le compagnie, e non arrossisco nel dire che la Compagnia di assicurazione di Milano è una compagnia seria, chiedono questo controllo perchè, altrimenti, ne va di mezzo anche l'immagine delle compagnie serie. . .

I dipendenti del Ministero hanno a loro disposizione 20.000 lire al giorno per far fronte alle spese di vitto ed alloggio durante le trasferte e, con questa cifra, non ce la possono

fare neanche andando a dormire in un albergo di seconda categoria ed a mangiare in trattoria. In queste condizioni, a parte che non c'è personale a sufficienza, andare a fare i controlli diventa difficile anche per questa ragione.

Ciò che, come Compagnia di assicurazione di Milano, mi sento di dover chiedere è di aver finalmente, al più presto, un organo di controllo che veramente sia funzionante.

Per quanto riguarda la questione della solvibilità, ben venga ma speriamo che tutto venga controllato e rispettato anche perchè dovrebbe servire ad operare una certa pubblicità sul mercato.

Non mi pare di aver altro da aggiungere salvo rispondere alle domande o alle richieste di chiarimenti che, eventualmente, potranno essermi rivolte.

A M A B I L E . La Compagnia di assicurazione di Milano non esercita il ramo RC Auto per cui non si possono approfondire i temi ad esso relativi; tuttavia, sulla scorta di certe notizie mi viene spontanea una domanda: se è vero che la Compagnia di Milano attuale si appresta ad esercitare l'opzione per il riacquisto ed il controllo della Milano autoveicoli, perchè lo fa? La trasparenza dei conti che si realizza nella Milano autoveicoli consente di dire che gestire l'RC Auto sia un buon affare? O, invece, si vuole fare questo per dare al corpo aziendale una gamma di operatività più vasta?

Vorrei sapere quali sono le ragioni di una eventuale scelta positiva nell'esercizio di quest'opzione; se essa discende da un'analisi delle realtà aziendali del ramo autoveicoli e quali sono i risultati di tale analisi.

Sotto un altro profilo, vorrei sapere se a vostro parere il meccanismo del Conto consortile è un meccanismo esatto. Ritenete, cioè, che il criterio secondo cui le compagnie debbono sostanzialmente presentare un conto nel quale l'ammontare dei sinistri pagati e delle riserve deve essere comunque per cinque anni-quattro anni, non superiore o non inferiore a 5 per cento, (senza fare il discorso delle spese tecniche) non comporti come conseguenza il fatto che i dati che si prendo-

no in esame per la determinazione delle tariffe dell'anno successivo non sono altro che dati i quali presuppongono necessariamente un equilibrio di gestione dell'anno precedente? Ciò in quanto le realtà sottostanti, per quanto concerne l'accumulo di disponibilità, sia in relazione ad una politica di cautela nell'accantonare riserve sinistri, sia invece in relazione ad una politica di insufficienza di accantonamenti nel fondo riserve sinistri, non emergono dato che le compagnie, anche quelle che non hanno problemi particolari, in effetti si tengono in equilibrio quasi obbligatorio.

Se questo è vero, ritenete voi che, qualora riacquistiate la gestione del ramo RC Auto, abbiate invece la possibilità di evidenziare il reale andamento, scaricando eventualmente su altri rami le perdite del ramo RC auto?

Questi problemi ve li siete posti? Avendo l'occasione più unica che rara di una gestione autonoma che si va ad inserire nel contesto di altri rami, quali sono i problemi che avete esaminato e quali le conseguenze che avete ipotizzato?

Siccome vi occupate anche del ramo vita, vorrei sapere quali sono le vostre idee in proposito. Abbiamo sentito parlare di collegamento tra il ramo vita e obbligazioni indicizzate, per mettere sul mercato una tariffa che, dando all'assicurato la possibilità di godere dei vantaggi dell'indicizzazione più di quanto oggi non avvenga, consenta il sostanziale rilancio del ramo vita. Avete esaminato questi problemi? Noi siamo molto interessati e speriamo da qui a poco tempo, nel tirare le conclusioni di questo lavoro, di portare avanti anche questi problemi del ramo vita che sono forse i più importanti.

Qual è inoltre l'attività che le compagnie intendono svolgere per far migliorare la propria immagine sul mercato? Ciò sia come attività delle singole aziende, sia come attività delle compagnie nel loro complesso, perchè gli sforzi delle singole aziende spesso possono non essere sufficienti se non c'è un impegno unanime. Peraltro, mi sembra che il discorso del CID, che spesso sentiamo fare, forse, dopo una prima fase di illustrazione all'esterno, non abbia più oggi il supporto in-

10^a COMMISSIONE

27° RESOCONTO STEN. (28 novembre 1978)

dispensabile; atteso che vi sono stati dei risultati positivi, non sarebbe opportuno che tali risultati non venissero lasciati allo spontaneo evolversi delle situazioni, ma fossero messi in pratica nella maniera più rapida possibile?

Se siete di questo parere, quali sono le iniziative che pensate di prendere anche come futura gestione del ramo RC auto?

FELICETTI. Vorrei collegarmi alla domanda che poneva il collega Amabile, relativamente a questo nuovo interesse della Compagnia di assicurazione di Milano per il settore della RC auto, cercando di capire non solo l'attuale atteggiamento della Compagnia ma anche la logica che a suo tempo ha portato all'esclusione, allo scorporo del settore RC Auto rispetto alla politica dell'azienda che si è sviluppata in due momenti. In un primo momento con il semplice scorporo e in un secondo momento con la cessione del controllo della Compagnia.

Quindi, vorrei capire bene la logica che ha governato questa decisione che a suo tempo ha fatto scalpore nell'opinione pubblica, proprio per la natura dell'operazione che veniva portata avanti dalla più antica compagnia d'Italia, da una compagnia che senza dubbio si è creata nel paese una giusta considerazione. E vorrei capire anche la logica degli acquirenti, in quel momento, di un settore che probabilmente la Compagnia di assicurazione di Milano considerava un ramo secco.

Chi e con quali intenti ha ritenuto di poter prendere un ramo secco che poi le vicende tariffarie hanno evidentemente rinverdito, tanto da stimolare un nuovo interesse della Compagnia di Milano? Se la logica fosse solo di natura tariffaria, non mi convincerebbe troppo il ragionamento, perchè il fatto tariffario è un fatto contingente, legato a decisioni che si realizzano in un determinato momento della storia economica del paese.

Ecco perchè vorrei capire più esattamente il meccanismo attraverso la filosofia della prima, della seconda e della terza fase, atteso che si tratta di un'operazione che si è sviluppata nel corso di tre fasi.

Una seconda domanda si riferisce alla collocazione più complessa della Compagnia di

Milano rispetto al Gruppo FINGEST, cui mi pare che faccia capo la Compagnia stessa. Vorrei sapere intanto come sono le varie imprese, dal punto di vista della topografia economica, collegate all'interno di questa struttura finanziaria e, poi, quali sono i rapporti tra le stesse imprese del Gruppo, cioè se ciascuna delle tre compagnie (perchè mi pare che siano tre) agisca per conto proprio indipendentemente dalla politica degli altri gruppi, o se c'è un momento di coordinamento. Se questo coordinamento esiste, a quali motivi s'ispira? Se non esiste, quali sono le ragioni di questa carenza?

Ciò in quanto mi sembra di poter rilevare che, ove questo momento di coordinamento non esistesse, si tratterebbe di un elemento di debolezza di una struttura che, operando all'interno di un sistema, denuncia una carenza di incisività rispetto alla rigidità del sistema stesso che è bloccato dalla politica (questo è chiaro agli occhi di tutti) dei gruppi più forti. Ora, questa struttura potrebbe avere evidentemente un peso se riuscisse a realizzare il coordinamento di cui parlavo; un peso che a noi sembra molto interessante, anche perchè il gruppo FINGEST è un organismo in cui non è solo presente l'interesse privato, ma è presente anche l'interesse pubblico in modo assai rilevante, quindi in modo tale da dover preoccupare chi sovrintende alla gestione della cosa pubblica nel nostro paese.

Se questo raccordo, se questo momento di coordinamento della politica del Gruppo non c'è, quali sono gli impedimenti? Mi sembra che sarebbe molto interessante se questo raccordo emergesse e se, dall'esistenza di una linea politica che muovesse l'intero gruppo, si potesse realizzare quel coordinamento a più alto livello che ci riconduce al discorso della presenza pubblica nel settore assicurativo in senso più generale.

Questo è un elemento di estremo interesse che di fronte alla grande opinione pubblica finora non è emerso con sufficiente chiarezza. Stiamo cercando di acquisire conoscenze in questo settore e abbiamo bisogno di sapere quali sono le ragioni che hanno impedito, fino a questo momento, che emergesse tale elemento, che noi consideriamo importante al fine di dare un assetto nuovo al settore assi-

curativo del nostro paese, un governo nuovo a questa materia così delicata che al Convegno di Saint Vincent è stata definita anche « misteriosa », ma che tale non dovrebbe essere per gli interessi che coinvolge nel nostro paese e per gli utenti che oggi, anche in virtù dell'obbligatorietà, sono costretti a servirsi delle imprese di assicurazione.

Da questa seconda domanda passo rapidamente alla terza questione che desidero sottoporre alla sua attenzione: quella relativa ad un problema che lei ha sollevato, cioè all'immagine del settore assicurativo nel nostro paese.

Lei ha giustamente sottolineato l'esigenza di un rinnovamento del controllo e della vigilanza: questione sulla quale, peraltro, le forze politiche si stanno confrontando in questi giorni ed è presumibile che in tempi rapidi si possa pervenire all'adozione da parte del Governo di un testo di legge che ci aiuti a superare questo grosso buco rappresentato oggi dalla mancanza di un metodo di controllo e l'indirizzo nel settore assicurativo. Ma relativamente al controllo, vorrei porre anche una domanda di questo tipo: per controllo intendiamo tradizionalmente l'espletamento dei compiti previsti dal Testo unico del 1959; lei ritiene che ciò sia sufficiente? Le anticipo io stesso una possibile risposta, cioè che se funzionasse quel meccanismo, potremmo essere in gran parte sereni riguardo a questo problema che ci tormenta.

Ma, stabilito che si deve pervenire al recupero dell'efficienza del sistema, vado oltre questa risposta troppo semplice e le chiedo se lei non ritiene che la vigilanza debba andare al di là dei livelli previsti dal Testo unico del 1959; penso all'indirizzo programmatico del Governo nel settore e al controllo sui movimenti azionari. Vorrei sapere le sue idee e quelle della Compagnia che lei autorevolmente rappresenta sulla vigilanza, sul controllo e sulla prevenzione.

Lei ha parlato della questione della concorrenza, ed io vorrei che precisasse meglio: da chi viene la concorrenza? Dalle fasce basse o dalle fasce alte del sistema? Dalle fasce alte che hanno una particolare natura giuridica? Vorrei sapere come si manifesta e da quali settori del mercato proviene la concorrenza.

C'è stato detto, in una certa occasione, che l'Assitalia, utilizzando una norma per cui si ha il diritto di stipulare contratti di assicurazione nelle municipalità a cui sono stati erogati mutui, cade spesso nel trabocchetto di sottoscrivere polizze a condizioni assolutamente assurde. Risulta anche a lei questa situazione? Può segnalarci dei casi? Questo è il senso della mia domanda, che mira anche a capire da quali fasce del mercato venga questa concorrenza, basata non su una diversa capacità tecnica, sulla diversa fantasia degli imprenditori, ma soltanto sul principio di fare polizze, in sostanza di « fare liquidità ». Questa situazione è assai preoccupante.

Vorrei porre ancora una domanda. Lei ha detto che per recuperare l'immagine della compagnia di assicurazione è necessario il controllo, l'eliminazione della concorrenza, ma, aggiungo, anche la qualità del prodotto. Non ritiene lei che per recuperare l'immagine del settore sia indispensabile, per il sistema delle imprese di assicurazione italiane, superare la fase della vendita di forme di garanzia che risalgono — diciamo — chiaramente! — a trenta o a quaranta anni fa? Oggi ci sono nuovi problemi e nuove esigenze di carattere comunitario, come i problemi relativi alla responsabilità del prodotto e i problemi relativi all'inquinamento; eppure, di fronte a queste nuove problematiche, il sistema delle imprese di assicurazione è ancora legato a vecchie logiche e a vecchi sistemi di vendita. E anche questo, a mio avviso, è un elemento non secondario della perdita della credibilità, e quindi della decadenza, dell'immagine del sistema delle imprese.

Vorrei sapere da lei anzitutto se condivide la mia analisi, e che cosa si sta facendo per operare in questa direzione, in particolare che cosa sta facendo la Compagnia di assicurazione di Milano, che ha una grande tradizione, che fa parte di un gruppo importante, ha un peso nel sistema delle imprese e perciò ha dei doveri verso la collettività.

Vorrei porre un'altra domanda, che si riferisce al settore della RC Auto. Anche se voi non operate in questo settore, avete accumulato, nel corso della vostra centenaria esperienza, tanto materiale di analisi e di meditazione che certamente potrete dirci la vostra

opinione su questo tema, magari con una nota successiva. Ritenete che la legislazione attuale sia sufficiente o che sia necessario migliorare la filosofia del meccanismo della RC Auto, in merito, anzitutto, al sistema delle autorizzazioni? Non sarebbe ipotizzabile passare dal sistema delle autorizzazioni al sistema delle concessioni?

C'è poi il problema relativo ai criteri di risarcimento dei danni alle persone. Lei ritiene che gli attuali criteri siano adeguati o che si debba cominciare ad esplorare nuovi criteri, tenendo conto del danno provocato indipendentemente dalla colpa e dalla responsabilità? È fatto bene il sistema della determinazione delle tariffe? È sufficiente? Deve essere integrato e, eventualmente, in che modo? Insomma, vorrei sapere le sue opinioni e il risultato delle sue meditazioni sul settore della RC Auto, che è problema di grande interesse per l'opinione pubblica, poichè tutte le famiglie italiane sono, in qualche modo, interessate al problema della RC Auto.

C E S A B I A N C H I. Devo dire che sono molto imbarazzato perchè le domande che mi sono state poste sono notevoli e comporterebbero un'analisi approfondita.

P R E S I D E N T E. Le ricordo, comunque, che gradiremmo un documento *a posteriori*. Quindi, se crede, alcune risposte può darle con quel documento.

C E S A B I A N C H I. Senz'altro, farò pervenire questo documento.

Sia l'onorevole Amabile che l'onorevole Felicetti mi hanno posto una domanda sulla « Milano autoveicoli ». Credo di poter riassumere in un'unica risposta le due domande.

Il 1° ottobre 1971, una domenica, uscii da una riunione al Ministero, in via Campania, veramente preoccupato dalla piega che prendevano le tariffe RC Auto e dai discorsi che erano stati fatti sia nell'ambito ministeriale, sia nell'ambito delle compagnie di assicurazione. Ho ritenuto quindi di dover suggerire al Consiglio di amministrazione di allora la separazione della RC Auto per avere un bilancio pulito, schietto, chiaro, che dimostrasse quali erano le necessità per far fronte al pa-

gamento dei sinistri, senza arrampicarsi sui vetri per non pagare, riconoscendo il giusto risarcimento quando è dovuto.

Il Consiglio ha accettato, e così è nata la « Milano assicurazione autoveicoli ». L'idea era di ridurre eventualmente le perdite cedendo una parte delle azioni della « Milano assicurazione autoveicoli » quotando in Borsa la società.

Io in quel periodo ero assente. Le cose andavano molto male, le tariffe erano insufficienti e le perdite veramente notevoli, finchè un Gruppo, che dava e dà garanzie notevoli, si è interessato alla nostra Compagnia inspiegabilmente, e anch'io mi sono domandato da dove potesse nascere quest'interesse per una compagnia specializzata in RC Auto. La Compagnia si è comunque assicurato il diritto di opzione, se le cose non avessero funzionato in un certo senso.

Una delle preoccupazioni principali di una Compagnia di assicurazione multiramo è l'organizzazione, e l'organizzazione senza l'RC Auto non può esserci. Per questo, nel vendere la società ci si è preoccupati di salvaguardare gli interessi dei nostri agenti e di affidare a questi la gestione della RC Auto. Purtroppo, nel corso degli anni, i rapporti tra le due compagnie e i rapporti interni con gli agenti non stati tra i migliori. L'agente ha approfittato del fatto di avere due padroni, e magari rispettava uno più dell'altro. Per cui, avendo riscontrato un miglioramento nella legislazione che regola la formazione delle tariffe con la legge n. 39, la Compagnia ha ritenuto di mandare la lettera di preavviso per l'esercizio del diritto di opzione, che deve essere esercitato entro il mese di dicembre. A giorni, invieremo una lettera con l'indicazione della data (mese di dicembre) in cui intendiamo versare il denaro e ricevere le azioni.

Questa, in pratica è la filosofia che ci ha guidato nei tre momenti per quanto riguarda la RC Auto.

Mentre l'onorevole Amabile parlava del Conto consortile e del costo del 75 per cento vecchia maniera, mi sembrava di vedermi seduto nella sede dell'ANIA durante la discussione-fiume per la formazione delle tariffe; in quella sede, sostenevo che era assolutamente assurdo prendere come base i dati del

Conto consortile per quanto riguarda il riservato, in quanto la legge poneva come limite minimo, che per molti diventava limite massimo, il 75 per cento. Nella RC Auto la legge dei grandi numeri, la possibilità di fare delle proiezioni, permette di valutare se le riserve sono congrue o insufficienti; nel conto consortile questo viene fatto a distanza di anni.

Quando, nel 1976, per una compagnia il rapporto sinistri-premi era del 75 per cento, a mio avviso quella compagnia non era nel giusto e quel rapporto era insufficiente. Infatti, i costi medi dei sinistri del 1972, 1973 e 1974 (visti alla fine del 1976, quindi con le riserve già ridotte al minimo e i senza seguito eliminati) costi medi maggiorati dalla svalutazione non possono essere quelli derivati dalle risultanze del Conto consortile, dove il costo medio è dato dalla media tra i pagati e i riservati. Molte compagnie, poi, non mettono nel riservato, e a mio avviso è un errore, le spese di liquidazione future, perchè tutto ciò che è a riserva deve essere sufficiente per coprire tutte le uscite future. Anche questo è un elemento che va valutato e approfondito. Per cui, effettivamente, il discorso del riservato va valutato attentamente. Peraltro, sono convinto che se facessimo delle — chiamiamole così — mascherine potremmo già individuare, avendo presente il costo medio dei sinistri per tutto il mercato, qual è la compagnia che ha le riserve sufficienti, quale quella che le ha più che sufficienti, quale quella che le ha insufficienti.

Quindi, riprendendo il discorso della formazione delle tariffe, credo che dovremmo integrare i metodi e le formule per la determinazione delle tariffe partendo dai dati che oggi, come Conto consortile, abbiamo a disposizione e che vanno dal '72 in poi.

Ci è stato poi chiesto cosa intenda fare la Compagnia di Milano per sviluppare il ramo vita. Rispondo al riguardo che avere obbligazioni indicizzate per noi sarebbe il non *plus-ultra*, come sarebbe anche opportuno che i massimali, invece di avere il limite di due milioni, consistessero in una percentuale determinata in base al reddito dichiarato, perchè non ritengo equo che una persona con un reddito di cinque milioni ed un'altra con un red-

dito di cinquanta milioni detraggano ambedue la stessa cifra. Quindi auspico che si possa arrivare ad una detrazione in percentuale sui redditi.

Venendo ora alle attività svolte dalle Compagnie per far brillare l'immagine del settore assicurativo, direi che il CID potrebbe effettivamente far brillare l'immagine delle Compagnie di assicurazione, anche se avrei preferito che rimanesse alla maniera francese in cui è nato, in quanto inizialmente c'era in Francia la polizza guasti, che circa l'85 per cento degli assicurati aveva stipulato. Poi è sopraggiunta la famosa convenzione VIDA e noi, forse per mania di esterofilia, abbiamo voluto importarla, ma c'è alla base la mancanza dell'assicurazione guasti, alla quale non so se si potrà arrivare un domani per migliorare il servizio.

Tra l'altro, vorrei far presente che per noi la liquidazione dei sinistri comporta spese notevolissime, per cui penso che si dovrebbero adottare nuovi sistemi per limitarla. Ad esempio, per i danni a cose si dovrebbe introdurre una franchigia di 500.000 lire nei confronti del terzo, come pure l'assicurazione danni e guasti ugualmente di 500.000 lire, in modo tale da liquidare immediatamente il sinistro ed evitare tutte le pratiche di compensazione conguaglio e simili. Se poi non si potesse imporre la franchigia di 500.000 lire per legge, bisognerebbe trovare il sistema di immettere sul mercato la garanzia guasti a primo rischio assoluto con un costo relativamente basso, poichè questo veramente snellirebbe la liquidazione di circa l'85 per cento dei sinistri.

Per quanto concerne la nostra collocazione nell'ambito del gruppo FINGEST, devo dire innanzitutto che questo gruppo è formato da tre compagnie: l'Italia, la Milano e la Fondiaria, che hanno una partecipazione in esso collocata. L'Italia ha nella FINGEST la maggioranza assoluta, in quanto il gruppo credo abbia circa il 60 per cento del suo portafoglio. Per quanto riguarda la Milano, il gruppo FINGEST ha all'incirca il 48 per cento delle sue azioni ordinarie, il che corrisponde praticamente a meno del 25 per cento del capitale sociale, mentre con la Fondiaria si arriva all'incirca al 24 per cento del capitale

sociale. Ho detto questo per dimostrare che effettivamente siamo un gruppo, ma un gruppo squilibrato, come un tavolo a tre gambe per cui, pur avendo dei rapporti amichevoli nel settore della riassicurazione, spesso della coassicurazione, fra la Fondiaria, che è nel gruppo FINGEST da diversi anni, l'Italia dal '65 o '66, la Milano da solo poco più di due anni, non è ancora stata realizzata una politica comune, non so se per questioni di tempo oppure perchè le tre gambe del tavolo sono un po' diverse l'una dall'altra.

Tornando al discorso che facevo poc'anzi, penso che per migliorare l'immagine del settore assicurativo il controllo dei movimenti azionari, specialmente di quelli di un certo peso, dovrebbe essere più puntuale. Abbiamo visto che troppo spesso certe compagnie di assicurazione sono state criticate dalla stampa per via di passaggi di pacchetti azionari in mano a persone che ritenevano le compagnie di assicurazione un mezzo per acquisire liquidità per attività secondarie. Pertanto, ben venga un controllo snello, dal momento che non possiamo evitare che l'azione circoli liberamente.

Venendo ora alla questione della concorrenza, c'è il discorso del cane che si morde la coda, in quanto le grosse compagnie sostengono di essere costrette a ridurre i premi perchè lo fanno le piccole e viceversa. Ad esempio, l'Assitalia, effettivamente, con quella clausola di diritto di prelazione per i mutui, ha la possibilità di ottenere certe polizze e spesso è anche costretta e veramente a prenderle a condizioni disastrose perchè lo fanno le piccole Compagnie.

F E L I C E T T I . Ma non è costretta.

C E S A B I A N C H I . Non è che sia costretta, però qualche volta lo fa magari per una questione di prestigio.

A M A B I L E . Non ha l'impressione che la politica assicurativa della FINGEST sia fatto molto più dagli agenti che dalla direzione?

C E S A B I A N C H I . Non vorrei andare ad indagare in casa di altri, però effettiva-

mente si ha l'impressione che il peso degli agenti si faccia sentire. Purtroppo, il nostro è veramente un lavoro delicato, perchè prima abbiamo i ricavi e poi i costi e le assicuro che anche alla Milano devo lottare ogni giorno con i dirigenti responsabili di ramo perchè si lasciano prendere da quella che io chiamo premiomania. Di fronte a quello che loro considerano affare e che io invece ritengo sia un rischio di alcuni milioni che andiamo ad assumerci, gli stessi dirigenti della Milano tante volte si fanno prendere la mano perchè si lasciano abbagliare dal premio che possono essere i costi del domani e questo è il vero guaio del settore assicurativo. Non parliamo poi del settore trasporti nel quale, addirittura, i premi non si riscuotono subito, ma vengono pagati con i sinistri, se ci saranno.

In passato gli affari andavano abbastanza bene, per cui i vecchi direttori generali potevano anche permettersi di lasciarsi prendere dalla premiomania, ma oggi le cose sono cambiate ed allora bisogna che il controllo arrivi anche a esaminare i bilanci dei vari rami, in quanto non è sufficiente che le compagnie inviino le tariffe e le polizze al Ministero che poi le mette in un cassetto. Difatti, oggi come oggi posso mandare al Ministero una polizza con le clausole più strane che sia possibile e le tariffe più insufficienti e nessuno mi fa osservazione. Per questo ritengo che il Testo unico debba essere integrato, nel senso che quando le polizze e le tariffe presentano determinate carenze ed insufficienze il Ministero lo deve far presente.

Per quanto riguarda l'argomento prodotto e vendita polizze, in fondo ci troviamo di fronte ad una porta aperta. Proprio ieri al comitato della Milano sono riuscito a far accogliere l'idea di rivolgermi, come Compagnia ad alcuni psicologi per svolgere ricerche di mercato al fine di trovare nuove polizze che, come confezione, siano snelle e che possano essere recepite dalla massa della clientela potenziale di oggi, che non è più quella di trenta o quarant'anni fa, di quando mio padre faceva l'agente, ma è il ceto medio e, soprattutto, il ceto medio inferiore. Quindi vorrei compiere lo sforzo di trovare sia nuovi tipi di garanzie, con formule e confezioni

nuove, sia nuovi mezzi di vendita, perchè la vendita effettuata per il tramite dell'agente generale ritengo sia superata, non per un certo tipo di clientela ma in linea di massima, in quanto la clientela potenziale di oggi non è più solamente di un certo livello, ma è tutta la popolazione italiana. Attraverso le società specializzate di *marketing*, di psicologi, vorrei cercare perciò di immettere sul mercato qualche cosa di nuovo.

Per quanto attiene al risarcimento del danno alle persone direi che i criteri attuali non presentano grossi inconvenienti. Il sistema per la liquidazione del danno alla persona a mio avviso è ancora valido, anche se forse dovremmo snellire la procedura per arrivare alla vera e propria liquidazione, in quanto a volte dal momento del sinistro passano addirittura alcuni anni.

Ma come criterio per la valutazione del danno ritengo che questo sia ancora valido. Forme tariffarie RC Auto. Come Compagnia di Milano avevamo tirato fuori, nel 1962-63, la famosa tariffa variabile o lo sconto anticipato. Per me è stata una grossa delusione quando è stata abolita; l'italiano, infatti, avverte molto il fatto di pagare subito poco e, in caso di sinistro, di pagare di più. L'idea della polizza *bonus malus*, avere un premio di ingresso, gli fa piacere ma, al momento che deve pagare di più, trova tutti i trucchi per non farlo; pertanto, la tariffa *bonus malus* può essere modificata, eventualmente, con un *malus* incorporato e solo dei *bonus*. Questa, forse, sarebbe la formula migliore anche perchè, altrimenti, ci sono troppe scappatoie per passare ad intestare la polizza alla moglie, alla figlia e via dicendo.

Mi pare di aver dato risposta a tutte le domande; il settore RC Auto mi ha sempre appassionato e credo che il servizio che le assicurazioni private possono fare sia interessante per tutta la società.

P R E S I D E N T E . Ringrazio vivamente il dottor Cesa Bianchi per le interessanti cose che ci ha detto; le terremo presenti nel corso dell'attività futura e rimaniamo in attesa della comunicazione finale scritta.

Saluto dunque il dottor Cesa Bianchi e porgo il benvenuto, a nome della Commissione

al dottor Franco Vida, direttore generale della Fondiaria assicurazioni. Non credo occorran molte parole per illustrare le tradizioni della Fondiaria, che appartiene alla storia del sistema assicurativo del nostro Paese.

Abbiamo ricevuto il materiale a suo tempo inviatoci dalla Fondiaria ed ascolteremo ora le integrazioni che vorrà fare il dottor Vida. I colleghi porranno i loro quesiti ed il dottor Vida potrà replicare; potrà anche farci pervenire una comunicazione finale scritta che tenga conto di quanto è avvenuto e che noi inseriremo tra gli atti ufficiali del Comitato.

V I D A . Desidero anzitutto giustificare l'assenza dell'amministratore delegato e presidente della Fondiaria, Montana, che avrebbe desiderato non solo essere presente ma che, quasi, è stato indotto a chiedere un rinvio dell'audizione per potervi presenziare. Oggi, infatti, aveva già assunto impegni con una nostra compagnia inglese; alla fine, abbiamo deciso di lasciare a me questo incarico. Pertanto, io rappresento qui anche l'amministratore delegato e presidente della Fondiaria.

Desidero poi ringraziare il presidente de' Cocci per questa iniziativa che il Parlamento ha preso perchè la nostra Compagnia — che festeggia il centenario il prossimo anno, ed ha quindi delle tradizioni — ritiene che più si studia a fondo il nostro settore più noi ne avremo un vantaggio: noi abbiamo sicuramente da guadagnare e non da perdere da questa indagine, infatti. Si tratta di un'intima convinzione, forse un po' superba da parte del direttore generale della Società, ma io mi sento di dichiarare questo anche in questa aula perchè, ripeto, credo di avere i numeri per poterlo fare.

Non ritengo vi sia necessità di particolari norme per il settore assicurativo; a mio avviso, il settore assicurativo può raggiungere i suoi programmi se tiene presenti alcune norme fondamentali che invece, a volte, dimentica.

Una delle norme principali da tener presente ogni momento è che le nostre imprese sono a ricavi ed a costi e non a costi e a ricavi. A differenza di tutte le altre imprese economiche quella di assicurazione è a ricavi ed a costi, cioè prima si ricava e poi si spende.

Questo, purtroppo, è un vantaggio ma è anche un grandissimo svantaggio in quanto si tratta di preventivare, di calcolare esattamente i costi futuri, ed è un « guaio » se questo preventivo è troppo alto perchè corriamo il rischio di metterci fuori del mercato ed un altro « guaio » succede se questi preventivi sono fatti in modo non idoneo, perchè veniamo meno alla nostra funzione.

Il punto fondamentale, per il nostro settore, è proprio questo e se si dimentica la forma economica dell'impresa assicurativa che è a ricavi ed a costi, e non viceversa come per tutte le altre imprese economiche, si dimentica la struttura fondamentale del nostro settore.

Ma vi è un secondo problema da considerare: che noi abbiamo il dovere di prestare un servizio facendo ciò nel miglior modo possibile al giusto costo, vorrei dire al giusto costo tecnico ed al minor costo possibile di oneri di gestione, di prestazioni. L'impresa di servizi, infatti, deve cercare di affrontare la propria attività sostenendo il costo su base possibile.

Credo che il settore assicurativo sia stato, investito ad un certo punto, da due ondate contemporanee — o quasi contemporanee — almeno in un decennio: la grande motorizzazione e, subito dopo, la legge sull'assicurazione obbligatoria.

La stessa mia Compagnia, non ho vergogna a dirlo, si è trovata ad un certo punto in difficoltà per la valanga di questo problema dipendente dalle automobili crescenti e dall'assicurazione obbligatoria.

Il problema dell'RC Auto è stato incombente; naturalmente, lo abbiamo risolto ed inquadrato ottenendo buoni risultati. Però, a questa grave difficoltà obiettiva si è aggiunta la proliferazione delle compagnie.

Noi non pensiamo, pure essendo una Compagnia tradizionale, di dover difendere il nostro settore di mercato; pensiamo che ci potrebbero essere anche 400 compagnie di assicurazione in Italia, come ci sono in altri Paesi europei, purchè queste compagnie siano dirette professionalmente con quei criteri dei quali ho fatto prima cenno, cioè con i criteri della saggia gestione, della saggia amministrazione. A noi non interessa che ci siano

più compagnie, non vogliamo difendere a tutti i costi il nostro prezzo di mercato, per cui quando diciamo che certe compagnie non dovevano avere l'autorizzazione oppure che dovevano essere escluse dal mercato lo facciamo non perchè difendiamo un nostro interesse, ma perchè riteniamo che questa debba essere l'impostazione del settore. Quindi, poichè, purtroppo, l'autogestione e l'autocapacità non è di tutti, occorre un controllo. Non sta ai controllati, a mio avviso, dire chi deve controllare: mi pare, oltre tutto, di cattivo gusto chiedere al controllato chi deve essere il controllore. Noi riteniamo, tuttavia, che il controllo debba essere qualcosa che sia veramente effettiva, funzionale e funzionante, capace di fare una verifica preventiva nel campo dell'autorizzazione, un controllo concomitante nell'esaminare il bilancio e un controllo con interventi immediati, pronti, nel caso di necessità. Io penso che il controllo possa essere fatto bene, anche facilmente, facendo funzionare quelle che si chiamano le mascherine, i telai, le reticelle e così via. Io, poichè sono ormai 44 anni che vivo in questo settore, qualcosa ne so, ma anche senza avere una grande competenza basta dare un'occhiata a certi bilanci per rendersi subito conto di quali sono le compagnie che funzionano o quelle che non funzionano. Il controllo può essere fatto, dev'essere fatto con immediatezza, molto semplice, senza quelle fessime, quelle esagerazioni burocratiche, perchè — non me ne voglia nessuno — quando si vedono delle ispezioni fatte in altri settori con dei verbali di 300-500 pagine, dei volumi quindi, non credo che si ottengano dei risultati proficui. Il controllo deve essere immediato, evidente, pronto e ci sono tanti elementi — attraverso questi telai, queste mascherine — per poter arrivare a un risultato certo. Ho detto prima che noi siamo un'impresa di servizi, dobbiamo quindi prestare un servizio bene, dobbiamo avere un'immagine giusta e dobbiamo prestarlo ad un costo modesto. Dobbiamo pertanto contenere i costi e il nostro sforzo è proprio quello di contenerli. Restando, però, al solo campo della RC Auto, vorrei fare qualche osservazione. Nel 1978 abbiamo avuto la modifica dei massimali, la modifica obbligatoria per i terzi trasporta-

ti, la modifica del *bonus malus*, la modifica delle varie composizioni territoriali del paese, la modifica tariffaria, poi, a metà anno, la modifica delle tasse; pensate che nella nostra gestione una polizza proveniente dalla periferia entra nella nostra banca dati, se è perfetta, nello spazio di due minuti, e impiega un'ora se è sbagliata (quando è sbagliata poco, perchè se è molto sbagliata dev'essere rifatta), pensate che ognuna di queste modifiche, di queste correzioni comporta, ovviamente, una moltiplicazione degli errori. E ci accorgiamo che ogni volta che non si modifica in percentuale la tariffa, ma che si modificano determinati elementi di criteri del computo di valutazione (velocità, numero dei posti, eccetera) gli errori aumentano del 50 per cento, con un caricamento enorme di spesa per le agenzie e per la direzione. Invece, se non ci fossero questi errori, potremmo passare alla nostra banca dati le varie polizze che ci pervengono nello spazio di due minuti.

In questa situazione non si può accettare un caricamento del 32 per cento, così come è stato previsto.

Nella valutazione del ramo RC Auto non va dimenticato un fatto recentemente sancito, mi riferisco al margine di solvibilità. Le vecchie compagnie lo possono costituire anche con le plusvalenze che hanno su determinati immobili, sempre che vi sia una legge fiscale molto chiara, ma abbiamo molti dubbi sulla possibilità di mettere in evidenza certe plusvalenze; si tratta, comunque, di un fatto contingente che si riferisce alle società più vecchie. A nostro avviso, ed è evidente, il margine di solvibilità si deve ottenere attraverso il reddito che ci proviene dal lavoro. Pertanto, se ci si riferisce alla formazione delle tariffe RC Auto, che rappresenta una grossa parte del settore assicurativo anche per compagnie come la nostra, che non ha mai spinto, anzi, ha cercato sempre di rallentare il proprio lavoro RC Auto, e tenuto conto di un solo arco fra incendio e vita (abbiamo il 38 per cento di premi RC Auto), pensiamo che debba esserci, nel ramo RC Auto, quella fascia di redditività da poter destinare a coprire il margine di solvibilità, che in una economia piena di svalutazione come la nostra, sta crescendo di anno in anno, con un onere

per le compagnie non indifferente; non per una preoccupazione patrimoniale da parte nostra, ma per una preoccupazione obiettiva, che deve essere considerata. Il problema va quindi valutato con molta attenzione.

Qualche piccolo *flash* sugli altri settori assicurativi. Noi siamo ligi ad un concetto, cioè che ogni ramo danni deve avere una sua autonomia gestionale di bilancio: deve avere una sua autonomia, una sua redditività, un suo equilibrio. Non si può pensare che un ramo possa perdere perchè porta un vantaggio agli altri rami. Contestiamo questo concetto perchè tecnicamente sbagliatissimo; ogni ramo deve avere la sua autonomia di bilancio e gestionale. Non siamo, checchè si dica, dei giocatori d'azzardo e pertanto il ramo trasporti, che per un anno non registra nessuna perdita di qualche grossa nave e quindi ha un grosso vantaggio, sicuramente registrerà negli anni successivi due grosse perdite: questo è il gioco statistico. Non possiamo illuderci nel dire: questo ramo è andato bene, perchè sappiamo che, nel tempo, ci deve essere equilibrio. Così per il ramo grandine bisogna ricordare il biblico periodo delle sette vacche grasse e delle sette vacche magre; pertanto se c'è stato un numero di anni buoni non possiamo pensare che andremo sempre bene, tutt'altro; dobbiamo essere consapevoli che ci sarà anche un certo numero di anni cattivi. Quindi ogni ramo deve avere la sua autonoma gestione. Noi, come Fondiaria, siamo stati i primi in Italia a lanciare la cosiddetta polizza bianca, una polizza, cioè senza condizioni; abbiamo anticipato le norme del codice (l'abbiamo lanciata nel 1934-1935) e siamo ancora ligi a mettere poche condizioni nelle polizze, fare delle condizioni libere, aperte, nel limite del possibile e del lecito, proprio perchè desideriamo che il rapporto fra noi e gli assicurati sia, come lo definì il mio predecessore, di *uberrima fides*, vale a dire di massima fiducia tra i due contraenti.

Parlo da ultimo del ramo vita. Questo desta tutte le nostre preoccupazioni; esso, a nostro avviso, deve avere una difesa, un potenziamento, uno sviluppo, perchè fa delle compagnie gli investitori tradizionali a lungo raggio. I contratti vita si fanno per dieci, quin-

dici, venti anni, quindi è un investimento a lungo raggio. Ci sono tanti modi per favorire il ramo vita e noi pensiamo che quanto è avvenuto in Italia, cominciando dalla svalutazione e andando a finire ai forti tassi d'interesse, siano tutti fattori negativi per il ramo vita. Ma vi è un elemento sul quale mi permetto di richiamare l'attenzione della Commissione. È stata stabilita — e noi siamo perfettamente d'accordo — una plafonatura sulla detraibilità, dal reddito, dei premi di assicurazione. Noi, lo abbiamo dichiarato anche nelle nostre relazioni di bilancio, siamo favorevoli; vi sono stati degli abusi che noi non abbiamo condiviso, anzi, abbiamo contestato, ma di contro non pensiamo che sia giusto stabilire un limite, in cifra assoluta uguale per tutti, senza un riferimento al reddito, senza un riferimento al gravame di famiglia, senza un riferimento alla situazione del singolo individuo agli effetti di una eventuale previdenza sociale, di una previdenza preesistente o senza previdenza. Quindi a mio avviso è giusta una plafonatura, è giusto un limite articolato che tenga conto di certe situazioni. Un limite di due milioni che equipari un avvocato con cinque figli a un dirigente d'azienda scapolo mi pare assolutamente ingiusto. Pensiamo che nel ramo vita si possa fare molto, tenuto conto dell'indirizzo attuale delle pensioni e delle liquidazioni, ma si deve cercare di favorire la previdenza privata e non con qualche manifestazione o orientamento che è quasi contrario alla previdenza privata. Dobbiam dire, poichè c'è un *plafond*, devi pensarci tu e, risparmiando, fare la tua previdenza privata, perchè le compagnie di assicurazione possano fare degli investimenti a lungo raggio. Viceversa, stranamente, queste compagnie che investono sono state soggette, per il loro investimenti immobiliari, all'INVIM anche quando i loro immobili sono vincolati a garanzia degli assicurati.

La mia esposizione è stata un po' sommaria, forse, ma spero ugualmente di essere stato abbastanza chiaro. Sono, comunque, a disposizione della Commissione per le eventuali domande che mi si vorranno porre.

FELICETTI. Nel ringraziare il dottor Vida per le informazioni che ci ha fornito, lo pregherei di fornirci altre informazioni che noi riteniamo molto importanti per la fonte da cui perverranno questa sera: il rappresentante di una Compagnia che ha grandi tradizioni, che si appresta a celebrare il centenario della sua attività e alla quale auguriamo i migliori successi per il futuro, sempre che la logica dell'attività dell'azienda, nell'ambito di un rilancio del settore assicurativo, riesca a stimolare nuovi interessi, una ripresa, un rilancio, una maggiore capacità di utilizzare le potenzialità del mercato.

Le informazioni che gradirei avere da parte del rappresentante della Fondiaria sono dunque le seguenti. Quali sono i rapporti di natura internazionale dell'azienda? Quali sono le esperienze fatte e in corso da parte dell'azienda sul piano internazionale, che sono assai importanti per una nostra meditazione, anche in previsione del superamento delle frontiere, almeno a livello comunitario? E, in relazione a questa domanda, come si considera, da parte della Fondiaria, la nuova situazione che si determinerà con il superamento delle frontiere nazionali sul mercato assicurativo italiano?

Qualche giorno fa — non ricordo bene se su « La Stampa » o sul « Corriere della Sera » — ho letto un articolo di un economista sui pericoli incombenti sul mercato nazionale con l'entrata in vigore della legge n. 295 e delle successive direttive che saranno introdotte nel settore della libertà di esercizio, nel ramo vita, e via dicendo; articolo che conteneva molti motivi di preoccupazione. Ora, io vorrei sapere se è questo il parere isolato di un singolo economista che ha esaminato il problema al di fuori della logica del mercato ovvero se queste preoccupazioni esistono anche all'interno del sistema delle imprese e di quale natura esse sono. Tornerò di nuovo sull'argomento fra poco, quando farò un cenno rapidissimo sulla immagine del sistema assicurativo italiano, sul prodotto che noi offriamo all'utenza e sulle potenzialità del mercato.

Questa mia prima domanda si riferisce, insomma, al problema delle proiezioni in-

ternazionali del sistema italiano, in modo particolare della Fondiaria, e delle previsioni che noi facciamo tenendo conto dell'entrata in vigore della legge n. 295.

La seconda domanda si riferisce invece ad un problema su cui avevo già chiesto informazioni al rappresentante della Compagnia di assicurazione di Milano qualche momento fa, senza peraltro ricevere risposte del tutto soddisfacenti.

Sono tre le imprese di assicurazione in Italia — se non sbaglio — che fanno capo al gruppo FINGEST. Ora, vorrei sapere se esistono rapporti fra queste imprese che operano sul mercato assicurativo italiano e che fanno capo al gruppo FINGEST tali da poter fare emergere una politica complessiva del gruppo, così da sottolineare una presenza più significativa, più robusta sul mercato.

C'è stato detto qualche momento fa che, essendo diversa la misura della partecipazione della FINGEST nelle varie imprese, era alquanto difficile determinare questo collegamento. Certo, il problema esiste; ma a me sembra che non sia solo questa la causa di una insufficienza di collegamenti, di raccordi al fine di determinare questa più incisiva presenza che, se invece si realizzasse, potrebbe avere un ruolo diverso sul mercato, anche in previsione della possibilità di un collegamento con la mano pubblica, visto che nel gruppo Montedison c'è anche una rilevante presenza pubblica e viste anche le possibilità che la presenza della mano pubblica realizza attraverso altre imprese di assicurazione, in qualche settore in modo totalitario e in altri settori in modo più o meno indiretto. A me sembra infatti che il mercato italiano sia un po' troppo rigido, per cui forse un raggruppamento di energie, un raggruppamento di potenzialità potrebbe giocare un ruolo più positivo per svecchiare e rendere questo mercato più palpitante e più capace di recepire le esigenze nuove che vanno emergendo e di fronte alle quali non mi pare che ci sia una sufficiente capacità di aggiornamento della immagine del sistema dell'impresa e della capacità del sistema delle imprese di far fronte alle esigenze medesime.

Forse c'è da esaminare, relativamente a questo problema — e vengo così alla terza domanda — intanto la questione della corrispondenza della struttura, dell'organizzazione che provvede alla vendita del prodotto rispetto alle trasformazioni che si sono prodotte nella società italiana negli ultimi 30-40 anni. Noi infatti siamo passati da una società agricola ad una società industriale; evidentemente le esigenze sono diverse, così come diversi sono i rapporti sociali; sono emerse nuove fasce di potenziali clienti, nuove figure sociali. Noi, però, operiamo con le stesse strutture organizzative; ancora oggi, in fondo, il sistema fondamentale che provvede alla vendita del prodotto è rappresentato dalla rete agenziale.

Lei ritiene che questa struttura organizzativa sia adeguata a recepire tutti i bisogni di sicurezza della società e a trasferirli alle imprese in modo poi che le imprese stesse siano capaci anche di aggiornare il prodotto alle nuove esigenze. Io credo che debba essere questo il rapporto; sì, si possono svolgere indagini di mercato, si possono recepire esperienze dall'esterno, da altre nazioni, ma, in sostanza, credo che il rapporto più naturale debba essere quello che si determina tra la rete di vendita e il settore che provvede alla confezione, alla determinazione della qualità del prodotto.

Stavamo parlando un momento fa dell'approvazione di un disegno di legge per regolamentare l'attività dei *brokers* in Italia. Oggi abbiamo una struttura molto parziale, molto limitata, ma non c'è dubbio che è da prevedere per il futuro una proliferazione di queste strutture di brokeraggio. È questa la strada attraverso la quale determinare l'aggiornamento, l'ammodernamento, il rinnovamento della rete organizzativa a disposizione delle imprese o lei pensa che debbano essere studiate altre ipotesi per pervenire ad un rapporto più immediato tra esigenze della società e capacità delle imprese di soddisfare queste esigenze? Io capisco, a questo proposito, quanto gravi e complesse siano le difficoltà esistenti, anche perchè sono presenti anche in questi giorni una serie di problemi nei rapporti tra imprese e agenzie che certamente non

facilitano l'avvio di questo discorso; tuttavia il problema esiste e vorrei conoscere la sua opinione al riguardo.

Un'altra questione che vorrei porre è poi quella relativa proprio alla qualità del prodotto, sulla quale ho una mia convinzione, che vado ormai predicando da anni; del resto le statistiche confermano la giustezza del mio ragionamento. Le ultime cifre pubblicate collocano infatti l'Italia agli ultimi posti in Europa fra i paesi industrializzati nel rapporto reddito nazionale e investimento (delle famiglie, non delle imprese) nel settore assicurativo; la media è estremamente bassa, in quanto mi pare che si parli di circa 60.000 lire all'anno per abitante. Ci troviamo insomma ai livelli della Grecia e della Spagna. Evidentemente, quindi, dobbiamo recuperare una grossa parte di questo mercato potenziale, di fronte al quale non riusciamo oggi ad incidere. C'è un problema di qualità del prodotto? Questa è la domanda che io le pongo. A me pare che noi siamo ancora con prodotti antichi, antiquati, in parte superati. Il dottor Vida, quando ha parlato del ramo vita, ha sottolineato giustamente l'opportunità di un riesame del provvedimento che è stato varato in quella chiave come momento di resistenza delle strutture dello Stato ad un'azione perversa che stava venendo avanti da parte di imprese private ed anche pubbliche (mi riferisco allo scandalo della Praevidentia, che rappresenta una pagina nera nella storia delle attività assicurative nel nostro paese). Certo, si deve chiedere allo Stato una maggiore capacità di comprensione di questo problema, ma tale maggiore capacità bisogna chiederla anche alle imprese; non ci si può infatti affidare soltanto alle incentivazioni dello Stato in questo settore. Tali incentivazioni debbono essere certamente esaminate, approfondite, meditate, ma c'è anche un problema — ripeto — di capacità del sistema di realizzare una situazione nuova per la quale la necessità della previdenza entri nella coscienza dei cittadini.

Mi pare che attualmente il mercato registri nel complesso un incasso di 700 miliardi; rispetto al risparmio delle famiglie in Italia siamo a percentuali assolutamente in-

significanti. Sono cifre, insomma, che dimostrano come, praticamente, il ramo vita in Italia non si faccia.

Ora, da parte del sistema delle imprese sono allo studio idee nuove, al di là delle incentivazioni che possono essere determinate dallo Stato, per recuperare questa insufficienza di presenza? È possibile che, nei confronti della grande potenzialità esistente, ci sia una maggiore iniziativa, una maggiore fantasia da parte delle imprese a produrre servizi migliori a costi equi, come lei diceva quando indicava i due principi fondamentali con i quali concordo. All'inizio della sua introduzione, lei parlava di due principi: ricavo-costi e non costi-ricavi e poi servizi migliori a costi più equi. Ecco, quando si parla di servizi migliori certamente si dice una grande verità. Il servizio migliore, però, bisogna essere in condizioni di offrirlo; bisogna passare, cioè, da una affermazione programmatica assai interessante ad una incentivazione del risparmio assicurativo attraverso una iniziativa delle imprese che faccia capire all'utenza che qualcosa si sta muovendo rispetto ad un comportamento che complessivamente oggi offre all'utenza stessa i prodotti di dieci venti, trent'anni fa. Questa mi pare che sia una delle questioni sulle quali noi dobbiamo approfondire il discorso sul quale vorremmo un significativo contributo da parte di una società importante come la Fondiaria.

Lei ha parlato anche di controllo. Certamente questo è un momento decisivo. Noi ci auguriamo che relativamente a questo problema si pervenga rapidamente ad una intesa tra le forze politiche e il Governo, in modo che anche qua si passi, da affermazioni di principio della necessità di un controllo diverso, a misure concrete. Il meccanismo del controllo in atto ormai è infatti praticamente deteriorato e irrecuperabile così come è strutturato, per cui bisogna passare ad un meccanismo diverso. Noi riteniamo non soltanto che si debba ricostruire un nuovo meccanismo, ma che si debbano anche determinare indirizzi diversi, capacità diverse di controllo da parte dello Stato nel settore assicurativo.

A questo punto dovremmo parlare dell'INA e di altre cose, ma per brevità tralasciamo questi argomenti e diciamo qualche parola su questa questione soltanto. Siamo d'accordo che c'è un controllo che deve venire dallo Stato, ma c'è anche un controllo che deve venire dal sistema delle imprese. Attualmente il momento di autocontrollo del sistema delle imprese mi sembra inadeguato e insufficiente. Cioè, non mi pare che via via che si andava manifestando questo fenomeno di deterioramento dei meccanismi pubblici di controllo si affermassero momenti di responsabilizzazione del sistema delle imprese tali per cui venissero in tempo denunciati fenomeni perversi così da richiamare il sistema stesso ed anche l'opinione pubblica ad un intervento che ci avrebbe consentito in tempo di evitare che certi fenomeni gravi proliferassero così come è avvenuto. Siamo stati costretti a ricorrere al meccanismo della SOFIGEA, al meccanismo della SIAT, al meccanismo del blocco delle tariffe, mentre avremmo voluto evitarlo, per non dare ancora di più, all'utenza, l'immagine di un settore deteriorato. Si tratta di un settore che ha una grande importanza per l'economia nazionale, anzi una eccezionale importanza, e non solo per la capacità di investimento del sistema (lei parlava prima di investimenti a lungo termine nel ramo vita: certamente gli investimenti riguardano un lungo periodo, ma riguardano anche altri settori), ma anche per la capacità del sistema di affiancare lo sviluppo dell'economia nazionale dando servizi che corrispondono ai bisogni delle aziende agricole, industriali, artigiane, commerciali. Da questo punto di vista ritorniamo anche qui al discorso della qualità del prodotto, dell'impegno, della necessità di uscire fuori da certe forme di pigrizia e da certe forme di tradizionalismo per avanzare verso frontiere nuove.

Ad altri interlocutori che si sono avvicinati nel corso delle nostre audizioni ho chiesto quale interesse avevano oggi le grosse imprese per il capitolo delle importazioni e delle esportazioni. Mi è stato risposto che le maggiori imprese hanno dato vita alla SIAT. D'accordo, è già un segno di inte-

resse, però mi pare ancora un po' parziale rispetto ad un fenomeno che è decisivo per la ripresa economica, per uscire dalla crisi, per aiutare le imprese. La stessa cosa deve dirsi per quanto riguarda il settore delle cauzioni, altro grande settore in cui si sta lasciando troppo campo libero a certe imprese che stanno marciando in questo settore con una certa spigliatezza e forse con una eccessiva fantasia.

Il settore delle cauzioni è anche interessantissimo e importantissimo e rappresenta un momento di sostegno straordinariamente interessante per le strutture economiche del nostro paese, ma anche in questa direzione si deve rilevare un certo impaccio, una certa difficoltà ad operare in modo nuovo, più libero, più aperto e più sollecito rispetto alle richieste del mercato.

Per quanto riguarda il settore della RC Auto, infine, lei ha sottolineato l'insufficienza dei livelli dei carichi determinati per legge ed ha sottolineato il problema dei costi crescenti che non sono compensati da questi livelli. Certamente il problema è grosso. Noi ce ne facciamo carico e non chiudiamo gli occhi di fronte alla realtà. Anche noi siamo convinti che uno dei principi su cui si regge l'attività assicurativa è quello della giusta apposizione del termine ricavi-costi rispetto alla preposizione costi-ricavi. Siamo convinti di questo. Non capiremmo niente del meccanismo assicurativo se prescindessimo da questa esigenza. Comunque ci preoccupiamo di questo problema anche se si è determinata una certa rigidità con l'approvazione della miniriforma, rigidità che oggi è difficile superare, nonostante tutta la buona volontà. La Commissione Filippi sta lavorando e speriamo che dai suoi lavori emergano orientamenti e segni tali da consentirci una ulteriore riflessione sul grave problema del caricamento. Ma al di là di questo impegno, è possibile che da parte delle imprese vengano orientamenti nuovi? Le recenti innovazioni in materia di massimali, in materia di inclusione nell'obbligo dei terzi trasportati, la variazione delle tariffe, eccetera, hanno comportato, per il 1978, una lievitazione dei costi. Al di là di questi fatti contingenti, che almeno per il 1979 è

prevedibile che non tutti si ridetermineranno e se ci saranno delle modifiche (io mi auguro di no) queste avranno attinenza solo al problema delle tariffe, il problema dei costi si pone certamente all'attenzione. Nella legge n. 295 abbiamo introdotto delle incentivazioni per quanto si riferisce, per esempio, alla possibile attuazione di ipotesi di consorzi tra le imprese per una serie di servizi, in modo da realizzare, attraverso forme di consorziazione, una diminuzione dei costi. Su questo terreno non mi pare, però, che si siano prodotte iniziative. Secondo lei, questo è un terreno sul quale è possibile lavorare? È possibile, cioè, ridurre i costi attraverso forme di unificazione da parte di gruppi di imprese per una serie di servizi? Che cosa si può fare?

Sul terreno stesso della struttura della garanzia della RC Auto, è possibile pervenire alla determinazione di meccanismi che introducano una compressione dei costi in modo che la questione del tetto dei carichi risulti meno drammatica di quanto non appaia oggi?

Su queste questioni sarebbe importante avere delle delucidazioni.

Più in generale, sul problema della RC Auto, da parte della Fondiaria si ritiene che il legislatore, con l'approvazione della miniriforma, abbia compiuto il massimo sforzo per portare ordine in questo settore o invece si ritiene che oltre la legge n. 39 sia necessario andare ad ulteriori momenti di riflessione? Se così è, attorno a quali problemi e con quali suggerimenti e con quali ipotesi la Fondiaria ritiene di potere offrire il proprio contributo alla nostra Commissione d'indagine?

A M A B I L E. Molto brevemente, dopo la notevole serie di domande poste dal collega Felicetti, che hanno spaziato ampiamente su tutti i temi di possibile indagine conoscitiva, e cogliendo alcuni annunci fatti dal dottor Vida, desidero chiedere, anche sulla base delle esperienze internazionali, della conoscenza del mercato europeo che ha la Fondiaria, se questi aspetti di carattere fiscale, che balzano agli occhi quando si parla di margini di solvibilità, sia per quanto ri-

guarda la dichiarazione dell'attuale margine come base di partenza e quindi per quanto riguarda i cespiti che devono essere messi in evidenza e che sono sottoposti a imposizioni fiscali, sia per altri aspetti (comunque per adesso e per il futuro) che attengono al problema dell'INVIM che noi abbiamo ormai trascurato di considerare, ma che sono importantissimi (le compagnie di assicurazione fanno investimenti in beni immobili per dare copertura ad una riserva alla quale sono chiamate e per legge e dalla stessa tecnica assicurativa, e questi beni non sono considerati strumentali allo svolgimento delle attività talchè vengono sottoposti ad una imposizione notevole.

Per quanto riguarda anche le polizze vita, i limiti accennati, vorrei sapere: tutto questo nel quadro europeo come viene gestito? Il mercato italiano, cioè, si trova nelle stesse condizioni, in condizioni migliori perchè altrove il fisco è più severo, oppure in condizioni peggiori? In ogni caso, non è questo un tema che preoccupa la Fondiaria in relazione a quelle che sono le situazioni delle imprese che operano sul mercato estero e che possono venire in Italia avendo costituito delle riserve con maggiore facilità di quanto non si possa fare da noi?

Lo stesso discorso di collegamento ad una realtà esterna vale per l'investimento in genere. Secondo la Fondiaria quali possono essere i settori in cui le compagnie potrebbero cercare di incentivare l'attività di investimento, sia per colmare le esigenze dei margini, attraverso investimenti che si rivalutino nel tempo, sia per adeguare il proprio patrimonio all'inflazione che fa crescere le riserve sinistri che si sottoscrivono anno per anno? Quando si parla di rendimenti finanziari degli investimenti fatti, vogliamo sapere come la Fondiaria giudica questa esigenza che il patrimonio accantonato dia anche la possibilità di essere adeguato alle riserve per cui gli accantonamenti vengono fatti.

Altro aspetto è quello dei costi, non solo riferendoci al 32 per cento, limite posto dalla miniriforma, che sembra abbastanza esiguo anche alla luce dei discorsi fatti qui dagli operatori del settore. Vorremmo sapere quali sono i rapporti interni di lavoro, con

riferimento sia ai rapporti con i dipendenti delle imprese, con gli agenti, sia al problema grosso dell'adeguamento degli stipendi dei dipendenti di agenzia a livelli migliori di quelli attuali, o quanto meno al problema della riduzione della forbice oggi esistente tra le prestazioni dei dipendenti e le prestazioni del personale meno qualificato che lavora presso le agenzie e che a parità di lavoro non ottiene parità di retribuzione.

Tutto questo, col discorso del 32 per cento — limite imposto per legge — con i problemi che derivano da una serie di riforme che abbiamo impostato e che comportano anno per anno il rifacimento totale di tutti i contratti, che cosa ha portato e quali sono le condizioni che vorreste avere per realizzare un minore costo? Quale sarebbe l'ideale per voi per poter spendere il meno possibile? Questo, dopo quanto ha detto il collega Felicetti, credo che sia il sunto di una ulteriore serie di domande.

P R E S I D E N T E . Dopo l'intervento dei colleghi e dopo quello, in particolare dell'onorevole Felicetti, che è un po' la nostra coscienza critica, mi pare che il quadro sia emerso molto bene, sia per quanto riguarda i problemi generali assicurativi, sia per quanto riguarda quelli specifici dell'assicurazione obbligatoria autoveicoli.

Mi pare che in questi ultimi due anni, in coincidenza con questa legislatura, qualcosa si sia mosso dopo il periodo della prima applicazione della legge n. 990: periodo che è stato anche quello dell'irruzione sul mercato di compagnie senza preparazione tecnica, senza elementi umani, eccetera, periodo che ha purtroppo coinciso con l'abbandono alla deriva del servizio di controllo (non sono stati mai raggiunti nemmeno i modesti organici previsti dalla predetta legge). Abbiamo avuto, comunque, la miniriforma della RC Auto; abbiamo avuto la legge n. 295 (adeguamento alla normativa comunitaria), con tutte le nuove previsioni normative, in particolare per quanto riguarda i margini di solvibilità.

Per il ramo vita dovrà intervenire una nuova normativa, in allineamento con quella comunitaria. Tuttavia, per quanto riguarda l'attività assicurativa, nell'ambito delle leggi,

siamo molto preoccupati per il calo in termini reali del ramo vita. Siamo al limite delle assicurazioni modeste, che ha ricordato il collega Felicetti, ben inferiori alla media CEE (non parliamo dell'America, del Giappone, eccetera), per cui bisognerà fare qualcosa per vitalizzare il mercato, dato che la mano pubblica, che doveva essere presente in questo settore, è andata perdendo quote di mercato e non ha certo costituito qualcosa di pilota per le altre compagnie.

Vi è poi il problema del controllo, che ormai è diventato indilazionabile per quanto riguarda il rafforzamento degli organici, retribuzioni adeguate e possibilità di azione. Nel quadro specifico della RC Auto è certo che i perfezionamenti del sistema sono possibili; tutto è perfettibile a questo mondo e non pretendiamo che sia perfetto il sistema realizzato dalle leggi nn. 990 e 39. Quindi, in via di applicazione qualcosa abbiamo visto con la convenzione per l'indennizzo diretto, ma penso che altre cose si possano fare sul piano delle perizie e che per alcune aziende dovremo arrivare ad un piano legislativo.

Quanto previsto a proposito del blocco del portafoglio è qualcosa che indubbiamente perfeziona una parte del sistema assicurativo della RC Auto; ma vedremo (e gradiremmo al sua opinione al riguardo) quali norme dovremo adottare per dare soluzione ai vari problemi.

Ora, su qualche questione lei ci potrà rispondere subito; per altri aspetti potrà riservarsi di farlo nel documento scritto che ci farà pervenire e che noi inseriremo nei nostri atti definitivi.

F E L I C E T T I . Di tanto in tanto sulla stampa vien fuori la notizia secondo cui la Montedison si appresterebbe a vendere i gioielli di famiglia. Ora, si tratta di voci rispetto alle quali lei ci può dare comunicazioni rassicuranti? Si tratta di notizie di carattere « giornalistico » oppure di ipotesi che possono essere ricondotte all'idea di una sistemazione produttiva di questo complesso?

V I D A . Cercherò di rispondere alle domande nell'ordine in cui le ho annotate. La

prima domanda che mi è stata posta è qual è l'esperienza condotta e l'esperienza in corso in campo internazionale della Fondiaria.

La Fondiaria ha cominciato un'esperienza internazionale diretta soltanto abbastanza recentemente, pur avendo una serie di rapporti con 280 compagnie sparse in tutto il mondo e avendo (non mi faccia velo la mia posizione di direttore generale) un ottimo nome, non solo in Italia ma anche all'estero. Eppure la Fondiaria non era mai voluta uscire dal guscio, forse per la tradizione fiorentina nella Toscana attuale, contraria alla tradizione della Toscana dei Medici.

Abbiamo fatto una prima esperienza diretta in Africa, (sbagliando, evidentemente), a Tripoli, ad Asmara, ad Addis Abeba, a Nairobi, a Kampala, a Dar es-Salaam, e in Liberia, a Monrovia, creando ovunque rappresentanze dirette, agenzie dirette. L'agenzia di Tripoli era l'eredità dell'agenzia che avevamo creato quando Tripoli faceva parte della Libia italiana; ad Asmara lo stesso. Invece, ad Addis Abeba e a Monrovia abbiamo creato le agenzie grazie agli accordi con alcune società finanziarie, e abbiamo creato una rete particolarmente efficiente. Anzi, ad Addis Abeba abbiamo creato una società di assicurazione, « *L'african solidarity* », che rapidamente è diventata la prima compagnia di assicurazione dell'Etiopia. Erano nostri *partners* la *Swisse de les assurances* di Zurigo e la *London* di Londra, quindi due grosse compagnie di assicurazione e di riassicurazione.

Fortunatamente, il reddito di questa compagnia, portato in Italia ci ha permesso di ammortizzare il capitale; quel che è successo poi ci ha fatto perdere tutto. Questo ci ha un po' raffreddato nella impostazione del lavoro diretto e abbiamo cercato contemporaneamente di partecipare ad altre compagnie.

Noi oggi siamo proprietari in parte maggioritari e in parte minoritari (potrò precisare qualche dato che d'altronde figura nel nostro allegato di bilancio, e si tratta perciò di dati ufficiali) in Argentina, in Perù, in Belgio, in Olanda, in Germania, in Portogallo, in Inghilterra e, con una rappresentanza diretta, in Francia. In Inghilterra, sia-

mo presenti con il 50 per cento in una compagnia di una certa mole, piccola per l'Inghilterra ma abbastanza grande per noi; l'altro 50 per cento è posseduto dall'*Italian as-surance*. In Belgio, siamo presenti in una compagnia per il 50 per cento (l'altro 50 per cento è di una compagnia svizzera, la *Union swisse*). In Germania, partecipiamo con la *Manneheimer*, che è una compagnia tedesca del nostro stesso calibro, con una quota minoritaria. In Portogallo, siamo presenti con il 49 per cento, mentre il 51 per cento è dello Stato. In Perù e in Argentina siamo la società unica, grazie ad un accordo particolare.

Tendenzialmente, noi cerchiamo di essere presenti in tutti i paesi del Mercato comune europeo. Vorremmo essere presenti direttamente, cioè con nostre rappresentanze, ma questo comporta delle difficoltà non indifferenti. Lavorare con il nome di una compagnia fondiaria, anche se è noto e pregiato, in paesi stranieri non è facile; è più facile cercare di partecipare e stringere accordi. Abbiamo scartato moltissime combinazioni, perchè il nostro sistema è di essere piuttosto prudenti e di pesare ogni azione.

Debbo dire che, salvo l'esperienza africana, che comunque non ha comportato perdite, possiamo dichiararci soddisfatti per quanto riguarda la nostra posizione. Cerchiamo di essere presenti ovunque, ma non ci nascondiamo la preoccupazione per la presenza sul mercato italiano, possibile e prossima, di altre compagnie. Ma riteniamo che la nostra vecchia struttura e i provvedimenti che stiamo prendendo all'interno ci mettono nella condizione di affrontare con sufficiente — anche se non con assoluta — serenità i problemi che ci si presentano.

Stiamo attrezzando e migliorando in pieno la nostra struttura aziendale interna a livello di funzionari, e dello *staff* a tutti i livelli. Stiamo migliorando in pieno lo schema di lavoro organico, chiamiamolo meccanografico, anche se questo termine non è esatto poichè, attraverso i calcolatori, si tratta di qualcosa di più; e siamo arrivati ad un grado di sofisticazione che dà buoni risultati e ci dà una certa soddisfazione e buone possibilità. Abbiamo creato un centro pro-

fessionale di preparazione nostro, a parte quello che sta facendo l'ANIA, che ha la possibilità di istruire 1.300 persone all'anno. La nostra quota di mercato mettiamo che sia del tre o del quattro per cento, sono trenta o quaranta persone, ed è troppo poco: noi abbiamo bisogno di preparare molte più persone. E allora abbiamo creato e stiamo mettendo in attuazione un centro professionale di preparazione. Mi sia permesso di dire (visto che non è presente il mio amministratore delegato!), che la preparazione deve riguardare dal presidente fino all'ultimo impiegato da assumere, compresi gli agenti e i collaboratori degli agenti.

Noi riteniamo che la nostra struttura agenziale (e rispondo alla seconda domanda di fondo) e di vendita sia giusta e che non debba essere modificata. Riteniamo che il metodo dell'appalto sia il migliore: ma la parola non deve porre in inganno. L'agente di 30 o 40 anni fa era il nobile che — dico per dire — era addentro nel circolo della caccia o nel circolo dei nobili, non sapeva nulla di assicurazione ma, tramite le sue conoscenze, vendeva le polizze. Questo non va più bene. L'organizzazione agenziale è giusta, sempre che l'agente sia un imprenditore. Noi vogliamo l'agente non produttore fine a se stesso, ma imprenditore ed a questo lo vogliamo preparare, affinché sia un industriale dell'assicurazione nelle varie zone. Tutti i nostri sforzi, nei nostri programmi, nei nostri sistemi, nella scelta dell'indirizzo, nella preparazione, eccetera, tendono a questo. Non credo che questa trasformazione sia possibile da attuare entro pochissimo tempo, perchè abbiamo ancora agenti più anziani, prossimi alla quiescenza, che sono di vecchio stampo.

Man mano noi imponiamo questa programmazione, cioè la figura dell'agente imprenditore vero e proprio, dell'agente che dev'essere un centro di organizzazione. Non vogliamo che un agente ci stipuli dieci grosse polizze, ma vogliamo che abbia alle sue dipendenze dieci persone, ognuna delle quali ci deve stipulare cento piccole polizze, ovviamente seguendo una nostra impostazione programmatica. Noi difatti elaboriamo dei programmi, dei telai — che prima ho chia-

mato mascherine — in cui inquadrano i vari problemi, provincia per provincia, zona per zona. Noi abbiamo 280 agenzie ed una sola gerenza, cioè una sola gestione diretta a Milano, poichè tutte le altre sono in appalto.

P R E S I D E N T E . Avete la gestione diretta a Milano come male necessario o come sperimentazione?

V I D A . Come male necessario, perchè a Milano bisogna avere il male necessario di avere un recapito, un ufficio ed una nostra impostazione. Inoltre, a Milano la gerenza è affiancata da alcune gestioni in appalto, di dimensioni maggiori della gerenza.

Per quanto riguarda l'indirizzo che diamo ai nostri agenti, noi li invitiamo ad andare incontro alle esigenze dei loro dipendenti ed io li contesto quando pagano troppo poco i loro dipendenti, perchè ritengo che questo sia un grossissimo errore. Può darsi che, tenuto conto delle funzioni che svolgono, questi dipendenti non possano arrivare a percepire gli stessi emolumenti del personale direzionale, ma il personale qualificato deve essere efficacemente retribuito ed io, personalmente, faccio di tutto per spingere gli agenti a trattare in maniera adeguata il loro personale, perchè non ritengo giusto un trattamento così difforme e posso dire che in genere le nostre situazioni sono abbastanza buone. Certo, poi ci sono le debite eccezioni ed è ovvio che sia così.

Rispondendo alle sue domande, onorevole Felicetti, ed iniziando da quella in cui mi chiedeva in che modo si realizza la presenza delle tre imprese che fanno capo alla FINGEST, devo dire, cominciando dalla Fondiaria, che questa Compagnia ha sempre ritenuto che l'azionista abbia una sua voce in capitolo nelle assemblee. Noi riteniamo che le azioni siano fatte per essere comperate e vendute. Usando una felice espressione, un grosso uomo d'affari italiano ha detto che le azioni hanno le ruote e camminano da sole.

F E L I C E T T I . Quelle ruote non camminano proprio da sole!

10^a COMMISSIONE

27° RESOCONTO STEN. (28 novembre 1978)

V I D A . Lei ha capito perfettamente cosa voglia dire e, cioè, che le azioni possono circolare indipendentemente dalla volontà della società a cui si riferiscono. Noi abbiamo dunque insistito su una presa di posizione che ci ha fatto avere delle critiche, ma che riteniamo conforme agli interessi della nostra società.

Tornando alle compagnie che fanno capo alla FINGEST, l'Italia ha evidentemente una sua caratterizzazione particolare, in quanto il grosso del suo portafoglio è dato dai rischi Monedison, mentre il pacchetto azionario della Milano è prevalentemente di proprietà della FINGEST. La nostra posizione invece è diversa, poichè la FINGEST ha un pacchetto azionario di una certa entità, ma vi sono altri pacchetti azionari di una certa importanza che determinano un equilibrio.

Noi, proprio per rendere il mercato più palpitante, riteniamo che ogni Compagnia debba svolgere il suo compito e la sua funzione non in urto con le altre, ma in accordo. Difatti, noi siamo in ottimi rapporti sia con l'Italia che con la Milano, ma riteniamo che la manifestazione d'indipendenza che ogni Compagnia può esercitare sul mercato contribuisca a rendere quest'ultimo più efficace, più efficiente nei confronti della clientela che non delle bardature, degli inquadramenti di Compagnie in gruppi con delle impostazioni, poichè queste finiscono per costituire delle limitazioni alla libertà di funzionamento.

F E L I C E T T I . Certo, questo è vero in linea di principio, ma in una situazione nella quale dieci Compagnie detengono il 70-75 per cento del mercato assicurativo questa libertà d'intrapresa in realtà non esiste. In effetti, c'è un mercato rigido.

V I D A . Mi sia permesso di non essere completamente d'accordo con lei, in quanto ritengo che questa libertà esista. Le posso dire che in moltissimi settori la nostra Compagnia ha combattuto delle battaglie per mantenere una certa indipendenza. Ad esempio, a differenza delle altre Compagnie, nel ramo infortuni dal '34 noi copriamo il ma-

lore per condizioni di polizza, tanto per citare un particolare banale, che però dimostra una certa impostazione.

Inoltre, ai miei dirigenti do sempre disizione, quando nel mercato si prendono rigidamente degli indirizzi, di dichiarare che la Fondiaria si riserva piena libertà per le sue polizze particolari, perchè desidera mantenere indipendenti e libere le sue condizioni di polizza. Quindi, ecco che questa impostazione noi l'abbiamo preservata. Chiaramente, a volte su certi problemi c'è uno scambio di idee, si collabora e ci si mette d'accordo, però non riteniamo nè proficua nè favorevole per il mercato un'intesa più ferma. La collaborazione può esserci, ma non deve oltrepassare certi limiti. Noi siamo proprietari, ad esempio, per l'83 per cento, tra ramo incendio e ramo vita, della Previdente, la quale segue una sua politica. Io sono consigliere di questa Compagnia, ma noi lasciamo che essa manifesti una sua politica, una sua indipendenza, anche per poter saggiare se certi indirizzi diversi dai nostri possano essere più o meno favorevoli proprio per mantenere questa autonomia. Se noi imponessimo alla Previdente le nostre decisioni, rinunceremmo a questa possibilità di elasticità che invece desideriamo avere.

Per quanto riguarda l'osservazione che lei ha fatto sulla questione dei gioielli di famiglia, direi che non sono certamente io a poter esprimere una valutazione sulla qualità del prodotto.

P R E S I D E N T E . C'è una partecipazione tangibile della Mediobanca?

V I D A . Sì. La Mediobanca ha una partecipazione nelle Generali, però da noi ha il 10 per cento.

Abbiamo poi il Monte dei Paschi. Per questo motivo ho detto che abbiamo una ramificazione di partecipazioni da parte di grossi gruppi. Abbiamo, inoltre, la Cassa del notariato.

Quando lei parla di qualità del prodotto e dice che siamo fermi a trent'anni fa, io mi permetto di dirle che forse ha ragione e forse ha torto: forse ha ragione da un punto di vista di carattere generale e forse ha torto

perchè si sono fatte diverse innovazioni. Può anche darsi che due fenomeni abbiano contribuito a non far rilevare queste modifiche: il fenomeno dell'automobile che purtroppo ha soverchiato, nei direttori generali stessi delle compagnie, i problemi degli altri rami, perchè presi dalle faccende delle automobili (tutti sono stati sommersi dall'importanza dell'automobile), e il fenomeno della svalutazione la quale evidentemente ci ha fermato in certe cose.

Se pensiamo alla innovazione che altre compagnie hanno boicottato, hanno contestato, che noi invece abbiamo subito sposato, essendo la prima compagnia che ha subito seguito in pieno l'INA nella indicizzazione delle polizze vita, e che è andata a finire nel nulla per effetto della svalutazione, ci rendiamo conto che se solo ci fosse stata una svalutazione strisciante, come è avvenuto negli anni passati, la indicizzazione avrebbe rappresentato una innovazione notevole.

FELICETTI. Io parlo di mercato!

VIDA. Lei ha ragione, però ho ragione anch'io perchè noi ci siamo subito allineati e con la disapprovazione delle altre compagnie! Nel ramo vita — forse lei non lo sa — noi abbiamo fatto la polizza a beneficio degli orfani. Non sto a spiegare che cos'è, ma siamo l'unica compagnia italiana che ha fatto questo tipo di polizza che esiste anche all'estero.

FELICETTI. Il fatto che non si sappia qui dentro è un indice della inadeguatezza...

VIDA. Ma è una polizza importantissima!

FELICETTI. È la prima volta che il presidente de' Cocci, il collega Amabile e io stesso ne sentiamo parlare...

VIDA. Però noi ne facciamo moltissime!

PRESIDENTE. Sì, ma questa disinformazione rivela una inerzia nella penetrazione del mercato.

VIDA. Siamo stati colpiti anche sul problema relativo all'assicurazione sulla vita e noi abbiamo cercato di innovare qualcosa proprio per cercare di rimuovere queste difficoltà. Ricordiamoci che in Italia esiste la previdenza obbligatoria che rende difficile lo sviluppo dell'assicurazione sulla vita; in Germania, invece, si può addirittura rinunciare alla forma di assicurazione obbligatoria se si dà la prova di aver fatto ricorso alla assicurazione privata. Questo per dire che urtiamo contro delle difficoltà obiettive. Noi, quindi, stiamo cercando di innovare e compiamo questo sforzo che urta però — ripeto contro le difficoltà provocate dalla svalutazione.

Ho un armadio pieno di progetti che purtroppo sono rimasti solo delle idee, ma che vi posso illustrare nei particolari, se credete, e di cui potrò fare qualche accenno nella nota scritta che invierò a questa Commissione.

Quindi, lo sforzo per fare qualcosa di nuovo esiste; uno sforzo è stato fatto dalla Fondiaria, sia col mio predecessore che con le nuove impostazioni che abbiamo dato noi facendo venire un portoghese in un ramo, un francese in un altro, ma un francese che è stato in America, in Giappone, e via di seguito, per portare a noi l'esperienza di altri paesi. Siamo, pertanto, tendenzialmente aperti e pronti ad entrare in un mercato che è piuttosto rigido perchè vi sono diverse ragioni che lo rendono tale.

Autocontrollo delle compagnie. È vero, mi sono sentito, nella qualità di dirigente assicurativo, particolarmente orgoglioso quando, due anni prima della messa in liquidazione coatta della Columbia e della Centrale, la Columbia e la Centrale sono state espulse dall'ANIA. In questo modo, infatti, è stata data una dimostrazione palese che l'ANIA è stata tempestiva nell'individuare due compagnie non degne di stare nell'ANIA. Mi sono sentito anche orgoglioso quando il Presidente dell'ANIA ha fatto una severa dichiarazione in Assemblea ed ha detto: « Non proporrò più nomine a cavaliere del lavoro

perchè è stato nominato cavaliere del lavoro, i rappresentanti del settore assicurativo, l'amministratore delegato della Mediterranea che è poi andata in fallimento ».

Ora, il fatto di avere espulso due compagnie due anni prima che queste venissero messe in liquidazione coatta, ha messo in una certa difficoltà la stessa ANIA. Io, in una riunione recentissima, ho sollecitato il Presidente dell'ANIA a proseguire su questa strada, perchè se invece di espellere dall'ANIA la Cossida dopo che è stata messa in liquidazione coatta, l'avesse espulsa prima, sarebbe stato molto meglio.

Quindi, sono fundamentalmente d'accordo con lei, però bisogna creare gli istituti, bisogna avere un controllo che funzioni, bisogna avere tutto, solo in questo caso l'ANIA può prendere determinati provvedimenti. Noi siamo favorevoli a dire che vogliamo stare con le compagnie che ci piacciono e non stare con le compagnie che non ci piacciono. A questo proposito voglio accennare all'iniziativa CID (convenzione indennizzo diretto) che è stata studiata da quattro compagnie, una delle quali è appunto la Fondiaria. Queste compagnie hanno studiato questa convenzione e credo di non rivelare nulla di segreto se dico che le quattro compagnie erano le Generali, la RAS, la Fondiaria e l'Italia.

FELICETTI. L'Assitalia non è stata invitata?

VIDA. In questa fase di studio iniziale non è stata invitata. Abbiamo studiato questa convenzione tra quattro amici, per poi metterla a disposizione dell'ANIA, perchè non potevamo farla noi quattro, evidentemente. Il senatore Dosi si offese di questo fatto e forse fu una nostra infelicità politica, ma noi in perfetta buona fede ci siamo trovati fra di noi e abbiamo cominciato a studiare questa convenzione. Di questo CID volevamo fare un marchio di qualità. Volevamo dire, cioè, che doveva essere solo per le compagnie che avessero una determinata qualità di attività, una determinata impostazione di lavoro, una determinata serie di

entità di liquidazione, di velocità di liquidazione, di riserve, con una determinata organizzazione, e via di seguito.

Quando l'abbiamo rovesciato all'ANIA, questa poi, praticamente lo ha allargato a quasi tutto il mercato, andando al di là di quelle che erano le nostre intenzioni. Può darsi che vada bene, io ho qualche preoccupazione perchè si tratta di una struttura piuttosto complessa e perchè anticipiamo denari per conto di alcune compagnie senza sapere se ci verranno rimborsati tempestivamente o meno. Quindi, io ho qualche fondata preoccupazione, mentre con la nostra impostazione non ne ho. Con il CID facevamo un marchio di qualità e autodefinivamo quali erano le società meritevoli di fare un accordo con noi, con le compagnie di mercato, e quelle che non erano da considerare tali. Dunque, l'intenzione c'è, ma non è facile ad attuarsi; in definitiva ci avrebbero potuto dire che ci sostituivamo ad un'autorità di controllo, però, un autocontrollo, una nostra autogestione in questo senso può avere una ragione d'essere se c'è dall'altra parte un sistema di controllo. In tal caso le due operazioni possono andare di pari passo. Non voglio dilungarmi di più sull'argomento per non farvi perdere tempo.

Passiamo ai consorzi, alla ristrutturazione della RC Auto, alla compressione dei costi, ai consorzi fra le compagnie e via di seguito. Più volte ci siamo soffermati ad esaminare questi problemi perchè riteniamo che meritino tutta la nostra attenzione; ripeto quello che ho detto in partenza e cioè che vorrei meno al mio dovere se non facessi di tutto per cercare di ridurre i costi della mia azienda. Lasciamo andare il servizio pubblico, ma io nella mia azienda ho il dovere di ridurre i costi. Abbiamo condotto un attento esame di quello che avviene in America; io stesso ho constatato che anche lì hanno cominciato a fare le liquidazioni in un certo modo, poi in un altro e via di seguito sulla base di vari cambiamenti. Noi, con il sistema dell'agenzia in appalto, presso la quale viene concentrato in ogni zona il nostro lavoro, in definitiva abbiamo costi di gestione dei sinistri ridotti ai minimi termini. La denuncia arriva all'agenzia e viene passata nel-

la stanza dove c'è il liquidatore che discute con l'avvocato, fa la perizia e la passa alla cassa dove la denuncia viene liquidata se è pagabile per cassa, altrimenti trascorre ancora quel poco margine di tempo necessario per una liquidazione più cospicua. Quindi tutto si svolge senza burocrazia, senza costi, senza sovrastrutture. Abbiamo pensato che si potevano fare centri di liquidazione che devono, però, seguire una certa procedura. Abbiamo provato a fare centri di liquidazione con l'ACI; siamo stati tra le compagnie che hanno aderito a questa iniziativa, ma in definitiva abbiamo visto che i costi erano maggiori di quelli con la liquidazione e la perizia fatta direttamente da noi, ben inteso se a fianco al passaggio diretto dell'agenzia al liquidatore viene data al liquidatore la capacità autonoma di lavorare nel campo dei sinistri. Noi abbiamo dato un'autonomia notevolissima ai nostri liquidatori: fino a 7 milioni. Un sinistro da 7 milioni non è di tutti i giorni. Sopra i 7 milioni vi è addirittura l'ispettore regionale che può per telefono dare autorizzazioni o rivolgersi a noi. Quindi vi è un'autonomia assoluta, con regolari controlli a monte. Allora, crediamo che il nostro sistema, congegnato con centri di liquidazione automatici, con periti pronti a cassa per pagare, oppure con periti che hanno officine od ancora con altri sistemi variabili da zona a zona perchè la mentalità italiana è variabile, ha reso possibile una velocità di liquidazione notevole, costi di perizia e di liquidazione relativamente modesti e di eliminare tutta la sovrastruttura burocratica che ci sarebbe se dovessimo far capo a qualche mezzo che non fosse solo nostro. Quindi, l'esperienza ci ha fatto ritenere che l'attuale sistema sia il migliore, perfezionabile nel senso che noi intanto vogliamo creare i periti liquidatori, cioè il perito che vada a vedere sul posto e liquidi immediatamente, in certe zone l'abbiamo già fatto, e perfezionabile nel senso di un ringiovanimento del nostro corpo-liquidatori che è ancora giovane, ma che vogliamo diventi ancora più giovane perchè riteniamo che ciò rappresenti un vero miglioramento. In sostanza non riteniamo, avendo fatto degli esami, per esempio tra le compagnie del gruppo

FINGEST, che il consorzio porti a risultati migliori; finiremmo, forse, per avere una burocrazia spendendo di più. Non dico questo per il desiderio spasmodico di indipendenza o di autonomia portato al massimo grado, ma perchè credo veramente che il risultato non sarebbe favorevole e porterebbe ad una burocrazia che impererebbe ancora di più. Noi arriviamo addirittura all'88 per cento dei sinistri liquidati e senza seguito; abbiamo un numero insignificante di cause e a volte riceviamo citazioni da avvocati quando invece, nel frattempo, il danno è stato già liquidato.

Desidero aggiungere che ascrivo al merito della Fondiaria e al merito del sottoscritto l'esperienza che abbiamo fatto nel settore grandine. Sono stato per 10 anni il Presidente di tutte le compagnie grandine italiane delle quali è stato innovato oltre ogni misura il sistema, perchè a differenza di quanto avviene per la RC Auto per tutto quello che ho detto prima, nel settore grandine non si ha il sinistro singolo sull'autoveicolo, ma il sinistro in comune per il fatto che quando grandina grandina su tutti i terreni vicini. Quindi, ogni compagnia mandava il perito sul proprio terreno assicurato.

Siccome, invece, si sono visti, ad esempio in Sicilia, in un determinato comune risultare 600 sinistri grandine sugli aranci, sarebbe stato inutile inviare sessanta periti da parte di trenta compagnie diverse, per cui se ne sono inviati in numero giusto, da parte di tutte le compagnie, per la liquidazione dei seicento sinistri. La natura del danno, in tal caso, è infatti diversa da quella del singolo danno incendio o del singolo RC Auto, trattandosi di danno ad un terreno, ad una superficie, ad una zona, ad una provincia.

Nel ramo grandine, allora, abbiamo innovato tutto il sistema, ricorrendo ad una forma consortile quando se ne è vista la necessità; ed io stesso, che ero contrarissimo, ne sono stato il presidente fino a quattro mesi fa, ricorrendo appunto a tutta l'attrezzatura consortile. Quindi, quando si può, si fa; e tale esperienza ha interessato il mondo intero, tanto è vero che sono venuti a studiarla da ogni parte: è stata un'innovazione assoluta, insomma, effettuata sul territorio

italiano. Certo, nella provincia di Pescara la grandine è poca, ma in altre zone il problema è notevole.

Quanto agli aspetti fiscali direi che intanto dobbiamo considerare alcune caratteristiche del settore assicurativo. Nel ramo trasporti, nel 1977, non si è verificata nessuna perdita totale di una superpetroliera, di una nave importante o simili. Siccome i trasporti comprendono grosso modo il 30 per cento, nel loro ambito, che va a coprire una grossa perdita totale, non essendosi questa verificata è rimasto un margine appunto del 30 per cento; però guai se pensassimo di congratularci con noi stessi per il buon andamento del ramo trasporti, perchè quel trenta per cento, molto probabilmente, è destinato a servire l'anno successivo a coprire due perdite totali... Ma questo il fisco non lo riconosce.

Ora, nelle assicurazioni, esiste ad esempio il ramo cauzioni, cui si faceva riferimento prima, e dove evidentemente abbiamo un settore industriale che va bene per un certo numero di anni e poi entra in crisi, dopodichè si verifica una catastrofe. Abbiamo pertanto bisogno di accantonare una certa serie di premi in esenzione fiscale perchè non venga a mancarci la copertura. Tutto questo, ripeto, il sistema fiscale italiano non lo ammette: se siamo in perdita possiamo riportare le perdite per cinque anni, ma se siamo in utile non possiamo distribuirlo.

Il settore assicurativo avrebbe allora bisogno di un certo equilibrio fiscale nel tempo, proprio perchè è connaturato ad esso il concetto di alea, che non trova la sua estrinsecazione in nessun ramo anno per anno. Risulta però che in certi paesi — Olanda e via di seguito — esiste tale maggior equilibrio. Allo stesso modo riteniamo che, indipendentemente dalle cifre, sia bene mettere a garanzia dei nostri impegni verso gli assicurati i beni immobili. Che siano soggetti ad INVIM decennale è perciò assurdo nei termini: abbiamo dovuto pagare e pagheremo ancora man mano che matureranno i dieci anni; ma non è assolutamente logico, a mio avviso, e questo non perchè non vogliamo pagare le tasse — non cerchiamo assolutamente di sfuggire ai nostri doveri

fiscali, contrariamente ad altri — ma perchè riteniamo che i beni strutturali strumentali destinati alla copertura dei nostri impegni debbano essere in regime di esenzione fiscale.

Allo stesso modo c'è qualche perplessità, da parte nostra, sulla evidenza delle plusvalenze. Io credo, da dottore commercialista quale sono, che nessun bilancio sia giusto, non solo quelli delle società assicuratrici, perchè in attivo vi sono beni il cui valore è indicato da cifre le quali non sono veramente significative, in quanto suscettibili di rivalutazione; mentre sarebbe giusto, per la coerenza dei bilanci, che in attivo fossero segnati gli effettivi valori ed in passivo gli accantonamenti di quei fondi. Noi chiediamo pertanto che si giunga alla chiarezza assoluta; chiarezza che si rifletterebbe positivamente sui nostri bilanci. Infatti, attribuire un valore di 800 milioni ad uno stabile che effettivamente ne vale 200 significa trovare forse il compratore a 600 milioni, per cui dovremmo stimarlo 600 e portare a riserva i 400 milioni: ciò, mi sembra, avrebbe il vantaggio di dare chiarezza ai nostri bilanci, poichè la riserva sarebbe effettiva e si metterebbe in luce quello che è il vero margine di solvibilità.

Noi, a desempio, denunciavamo un margine di solvibilità dell'1,07 per cento; ma potrebbe essere notevolmente superiore e sarebbe una qualificazione per la nostra Società che riteniamo di dover auspicare. Viceversa non operiamo tale evidenziazione perchè, malgrado la legge lo prescriva, non siamo tranquilli del tutto sul fatto che essa possa passare con assoluta sicurezza. La chiarezza è quindi una necessità, a mio avviso, sulla quale va richiamata veramente l'attenzione del legislatore.

Investimenti in genere. Ogni mese il nostro organo amministrativo si riunisce e ci si domanda come investire le disponibilità, ed il problema è veramente preoccupante, difficile, poichè vi sono grosse incertezze. Noi eravamo investitori tradizionali, per una certa fetta, in immobili; ma ad un certo punto, con le incertezze che vi sono state, con le leggi che hanno portato a difformità di interpretazione da regione a regione, da

comune a comune, a parte il fatto che mancava ancora, fino a poco tempo fa, la legge sull'equo canone e ancora oggi la sua applicazione è discussa, come si fa ad investire razionalmente in quel settore? Quindici anni fa avevamo avanzato la proposta di ottenere, sia pure pagando, sia pure cercando determinate destinazioni, l'autorizzazione a sloggiare dai vecchi fabbricati tutti gli inquilini, per demolire e ricostruire a fini di rivalorizzazione del patrimonio immobiliare, che era fermo, statico, anzi andava in deperimento perchè non si effettuano lavori quando gli immobili sono abitati. Purtroppo le nostre proposte sono cadute nel nulla, mentre noi ritenevamo e riteniamo che questa potrebbe essere una vera possibilità di ripresa economica e di iniziativa di valorizzazione.

Rapporti con i dipendenti. Possiamo dire che tali rapporti sono abbastanza buoni: nell'ultima agitazione non abbiamo avuto una giornata di sciopero, anche se può apparire strano, e senza aver promesso nulla, senza aver fatto niente dal punto di vista economico, ma solo perchè il nostro ambiente di lavoro è piuttosto soddisfacente. Il costo è forte, poichè dipende dal contratto, del quale io sono stato uno degli autori, come presidente della commissione sindacale, per cui posso anch'io essere considerato uno dei « colpevoli ».

Anche i rapporti con gli agenti sono in genere discreti. Nelle manifestazioni di settembre, solo 5 agenti su 280 hanno fatto le cosiddette disattenzioni amministrative; non voglio, comunque ascriverne il merito alla direzione. Conosco tutte le agenzie della mia

compagnia, gli impiegati, i subagenti, eccetera. Credo che il rapporto personale sia molto importante.

Per quanto riguarda il perfezionamento della RC Auto, riteniamo che la cosa migliore da farsi sia la franchigia opponibile a terzi, eventualmente con una copertura di guasti fino ad una determinata cifra. Si assiste, molte volte, ad incidenti di entità irrilevante con danni che possono essere sopportati da chiunque; la collettività in questi casi sarebbe enormemente avvantaggiata. La franchigia non può essere fatta valere nei confronti del nostro assicurato perchè subiremmo ugualmente tutto il traffico e poi avremmo da recuperare nei suoi confronti. Dovrebbe essere, ripeto, opponibile a terzi.

P R E S I D E N T E . Ringrazio il direttore generale della Fondiaria assicurazioni, dottor Vida, per le risposte che ha dato.

Lo preghiamo di riesaminare gli appunti di questo incontro e, se lo ritiene opportuno, di fornirci una nota scritta per quanto è emerso nel corso del dibattito. Abbiamo necessità di raccogliere materiale il più vasto possibile e consideriamo quello che può pervenirci da una fonte come la Fondiaria assicurazioni, quanto mai importante e prezioso.

Il seguito dell'indagine è rinviato.

La seduta termina alle ore 20,20.