

**SENATO DELLA REPUBBLICA**

**VIII LEGISLATURA**

---

**COMITATO PARITETICO**

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

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

(articolo 48 del Regolamento)

**13° Resoconto stenografico**

---

**SEDUTA DI MARTEDÌ 8 GIUGNO 1982**

---

**Presidenza del Presidente Senatore FORMA**

---

**INDICE DEGLI ORATORI**

**Audizione di rappresentanti della Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici (ANIA)**

PRESIDENTE . . . . .	<i>Pag. 207, 208, 209 e passim</i>	ROMAGNOLI . . . . .	<i>Pag. 207, 208, 213 e passim</i>
AMABILE ( <i>deputato - DC</i> ) . . . . .	213	SIRONI . . . . .	225, 227, 228 e passim
de' COCCI ( <i>senatore - DC</i> ) . . . . .	215, 227	TONELLI . . . . .	209, 220, 222 e passim
FELICETTI ( <i>senatore - PCI</i> )	211, 219, 220 e passim		

*Intervengono, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Carlo Romagnoli, presidente dell'Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici (ANIA), nonchè il dottor Fabrizio Moretti, l'avvocato Franco Sironi ed il dottor Enrico Tonelli della stessa Associazione.*

*I lavori hanno inizio alle ore 17,15.*

**P R E S I D E N T E .** L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sull'assicurazione obbligatoria degli autoveicoli, con l'audizione di rappresentanti dell'associazione nazionale fra le imprese assicuratrici.

*Vengono introdotti i rappresentanti dell'ANIA.*

**Audizione di rappresentanti della Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici (ANIA)**

**P R E S I D E N T E .** Ringrazio il presidente dell'ANIA, dottor Carlo Romagnoli, e gli intervenuti che hanno voluto accettare il nostro invito a questa audizione dell'ANIA, che sarà, io penso, l'ultima delle audizioni di questa Commissione (che non sono state poche), per cercare di lasciare poi agli altri e — speriamo — alla considerazione del Parlamento le indicazioni che abbiamo raccolto sulla base dei questionari che i signori qui presenti ben conoscono e delle risposte alle richieste di informazioni. Queste risposte costituiscono materia abbastanza ampia e importante per la considerazione di quello che sarà il futuro dell'assicurazione RC-Auto.

L'ANIA è stata già sentita da questa Commissione, su questo tema, il 19 aprile e il 25 maggio del 1978. Sono passati alcuni anni e sono intervenuti anche alcuni fatti. Allora il presidente, che vediamo qui molto volenteri, aveva fatto presente che quanto avvenuto (che non era senza importanza) rappresentava l'inizio di un inquadramento del-

la nostra situazione nel campo più vasto della CEE e al di fuori della stessa CEE. Il presidente aveva richiamato testualmente la necessità, infatti, di rivolgere lo sguardo intorno a noi e di non chiuderci nell'ambito del nostro Paese.

Erano stati sollevati vari problemi riguardanti in modo specifico questo campo e problemi ancora più ampi che comunque coinvolgono il tema al nostro esame: controlli, uso delle riserve, impegno delle riserve, caricamenti, sistema per stabilire questi caricamenti, conto consortile e così via. Tutte cose che ritornano nelle varie audizioni. Io penso che questa ultima audizione comporterà un esame dei fatti nuovi che sono intervenuti ultimamente e degli effetti che questi hanno avuto nel breve periodo. Certamente l'ANIA avrà seguito questi fatti con quell'impegno che lo stesso presidente aveva sottolineato quando ha inteso dire ai parlamentari presenti che ogni lavoro, ma quello dell'assicurazione in particolare, richiede una grande affezione da parte di chi lo compie.

Ascolteremo oggi la voce dell'ANIA, sapendo che viene da gente che non vuole il guadagno o la potenza dell'assicurazione, ma che svolge con amore per il suo Paese questo lavoro.

Ciò premesso, darei la parola al dottor Romagnoli.

**R O M A G N O L I .** Signor Presidente, sono veramente grato per quello che lei ha ricordato e sottolineato. In effetti credo anch'io che in ogni campo, ma soprattutto nel nostro settore in cui si vende sicurezza e previdenza, se non si è profondamente convinti della equità e dell'efficacia del servizio che offriamo all'utenza, si è delle persone poco serie. Sono forse molto duro, ma penso di aver così chiarito con una sola frase quello che intendo dire.

Dopo 44 anni di lavoro nelle assicurazioni, dopo aver svolto tanti compiti diversi, è significativo per me constatare come con il passare del tempo io sia sempre più persuaso che l'assicurazione svolge un compito molto importante, direi indispensabile, per l'economia del Paese. D'altra parte, se guar-

diamo intorno a noi, possiamo constatare che i Paesi industrializzati e più sviluppati economicamente del nostro hanno una assicurazione più forte della nostra e che riscuote nei confronti del pubblico una migliore considerazione.

C'è da domandarsi perché questo avviene e cioè se questa differenza è dovuta esclusivamente al fatto che l'industria assicuratrice italiana è peggiore che negli altri Paesi o se invece molto più numerosi e variati elementi concorrono a determinare tale differente situazione.

A mio avviso è senz'altro vero che in Italia l'assicurazione deve fare ancora molti sforzi per migliorare il proprio servizio, per perfezionare il prodotto che offre al pubblico, ma, sempre a mio avviso, non vi è dubbio che l'assicuratore in Italia si trova a svolgere il proprio lavoro in una situazione molto più difficile rispetto agli altri Paesi sopra citati: basta pensare quanto più facile sia per un assicuratore tedesco, inglese o americano svolgere il proprio lavoro rispetto agli sforzi che deve sopportare l'assicuratore italiano per raggiungere gli stessi risultati con l'assicurato italiano. Sono differenze che nascono dalla storia dei diversi popoli, che vengono determinate dalle diverse strutture finanziarie ed economiche dei singoli Paesi, non senza tener conto della diversità delle leggi che regolano l'assicurazione e anche (ne abbiamo parlato molto anche qui) dell'efficacia o meno del controllo dell'assicurazione stessa. Anche per colpa degli assicuratori, non lo nego, la mentalità media degli italiani è, nei confronti dell'assicurazione, ben differente che in altri Paesi.

In America, e non è una barzelletta, una ragazza, prima di decidere se sposare o meno un uomo, gli chiede per quale somma è assicurato sulla vita. Quindi stipulare una polizza vita in America, a prescindere dal valore della moneta, è decisamente più facile che in Italia. In Svizzera non esiste una famiglia che non abbia una copertura globale per tutti i rischi della casa; tale polizza costa generalmente cinque volte di più che in Italia e nessuno si lamenta. In Inghilterra gran parte della prevenzione pen-

sionistica viene affidata alle compagnie private ed in Germania si sono stipulate milioni di polizze vita con l'aiuto dello Stato, che paga fino al 30 per cento del premio al fine di favorire il risparmio dei lavoratori stessi.

Pertanto, quando si confronta la nostra industria assicurativa con quella degli altri Paesi, occorre tener conto di tutti gli elementi prima di dare un giudizio. Ciò premesso, ripeto con tutta sincerità che il lavoro che dobbiamo svolgere per migliorare il nostro prodotto nei confronti dell'utenza, per aumentare la professionalità dei nostri agenti, dei nostri dipendenti, su su fino ai direttori generali e ai presidenti, è ancora notevole. Per questo, a mio avviso, è entusiasticamente lavorare nel nostro campo perchè ritengo l'assicurazione un'industria ancora giovane, in pieno sviluppo, dove occorre fare ancora moltissimo, e posso assicurare che siamo pronti per svolgere questi compiti

**P R E S I D E N T E .** La ringrazio. Penso che prima di passare alle singole richieste di chiarimenti sui punti emersi dalle varie audizioni, sia forse utile che lei brevemente ci parli, dal punto di vista dell'Associazione, di come si sono svolti i cambiamenti effettuati dal '78 ad oggi, con un giudizio sulle leggi che sono state fatte o avviate (soprattutto per quanto riguarda l'assicurazione, l'andamento delle leggi sui fondi per gli incidenti dei non assicurati), nonchè sulle opinioni che si sono maggiormente diffuse in questi tempi. Sarà utile, in sostanza, se lei potrà farci la cronaca di questi tre anni rispetto ai mutamenti dell'assicurazione.

**R O M A G N O L I .** Farò un breve elenco delle modifiche e dei perfezionamenti più significativi che si sono verificati in questi ultimi tre anni per poi lasciare la parola al dottor Tonelli che, nel campo delle leggi, è maestro e potrà dare miglior contributo del mio alle nostre esposizioni.

In questi ultimi tre anni, ricordo, si sono avuti nuovi modelli di bilancio, è stato introdotto il margine di solvibilità, è stata ulteriormente perfezionata la formula di calcolo

per stabilire i premi della RC-Auto, si è sviluppata la CID, è stato costituito il CESTAR, le compagnie hanno dovuto scegliere le società di revisione per la certificazione dei bilanci che è già cominciata nella sua parte iniziale e che porterà, per lo meno, alla certificazione del conto patrimoniale per permettere l'anno prossimo la piena certificazione dei bilanci. Sono tutti elementi che hanno profondamente mutato il nostro mercato e che lo hanno sottoposto a uno sforzo mai verificatosi in precedenza. A questo punto lascio la parola al dottor Tonelli.

*T O N E L L I .* Non è certamente possibile entrare qui nel merito di tutte le leggi intervenute in questi ultimi anni: credo però di poter affermare che, nel complesso, debba darsi di esse un giudizio positivo.

*P R E S I D E N T E .* Mi consenta una piccola interruzione. Ci fa piacere questo giudizio positivo, ma se lei ci facesse rilevare le cose mal fatte e che non vanno ci farebbe ancora più piacere.

*T O N E L L I .* Cercherò di farlo.

Dicevo che il giudizio da darsi sulla legislazione intervenuta in questi ultimi cinque anni è sostanzialmente positivo. La legislazione sull'esercizio dell'attività assicurativa era ferma da tempo; dal 1977 ad oggi abbiamo avuto, invece, in rapida successione, la legge n. 39 del 1977, la legge n. 295 del 1978, il decreto-legge n. 576 sempre del 1978, poi convertito nella legge n. 738, e la legge n. 48 del 1979. È inoltre in corso di approvazione l'importante legge per la costituzione dell'ISVAP.

È stato fatto un lavoro considerevole e tutti questi provvedimenti hanno fatto compiere un notevole progresso alla nostra legislazione, la quale si è così venuta adeguando a quella degli altri Paesi europei, rispetto ai quali eravamo rimasti indietro.

La Comunità economica europea ha dato una forte spinta in questo senso; ricordo che il settore assicurativo è quello, tra tutti i settori dei servizi, nel quale la Comunità si è mossa più rapidamente ed incisivamente, e questo fatto è stato indubbiamente

importante per l'evoluzione della nostra legislazione.

Che cosa si può dire del contenuto di queste leggi? Certo, non tutto può essere condiviso incondizionatamente; per esempio, ritengo che, per quanto riguarda il settore della responsabilità civile degli autoveicoli, la legge n. 39 del 1977 abbia risentito un po' troppo della situazione contingente nella quale è stata adottata. Si era allora in presenza di un mercato dell'assicurazione della responsabilità civile autoveicoli che si stava deteriorando ed occorreva intervenire; ma forse si è finito con l'accentuare troppo il rigore di certe norme, andando al di là di quello che sarebbe stato necessario. Penso in particolare ad alcune disposizioni in materia di risarcimento dei danni e di esecutorietà delle sentenze che, anche se comprensibili in relazione al comportamento di certe imprese, hanno costituito in definitiva una sorta di penalizzazione per le molte imprese che hanno sempre operato con serietà e correttezza.

Nel complesso, comunque, ripeto, la recente legislazione merita ampio apprezzamento.

Un aspetto fondamentale di questa legislazione è costituito dalla nuova regolamentazione delle riserve tecniche. Era questo un campo in cui occorreva indubbiamente intervenire per integrare ed ammodernare il regime in vigore.

La precedente regolamentazione delle riserve tecniche era basata sul sistema dei cauzionamenti e disciplinava l'investimento di quella sola parte delle riserve, praticamente corrispondente alla sola riserva premi, che doveva essere vincolata a cauzione. La nuova regolamentazione disciplina, invece, gli investimenti dell'intero ammontare delle riserve tecniche, stabilendo che queste debbono trovare integrale copertura con attività rientranti in un elenco stabilito dalla legge, e cioè con attività che il legislatore ha ritenuto le più idonee a garantire la effettiva consistenza delle riserve. Ciò ha rappresentato indubbiamente un rafforzamento delle garanzie delle imprese per gli impegni che esse hanno nei confronti degli assicurati e dei terzi danneggiati.

Sempre per quanto concerne le garanzie finanziarie delle imprese, è da giudicare, altresì, molto positivamente l'introduzione, per le imprese di assicurazione contro i danni, attuata con la legge n. 295 del 1978, dell'obbligo di possedere, in aggiunta alle riserve tecniche, il « margine di solvibilità ». Ricordo che questa innovazione è di derivazione comunitaria: il « margine di solvibilità » è, infatti, istituto introdotto con una direttiva comunitaria che ne ha imposto l'adozione in tutti i Paesi membri della Comunità, in nessuno dei quali esso era precedentemente previsto.

Accanto agli indubbi aspetti positivi del « margine di solvibilità » vi sono però anche taluni aspetti sui quali occorre riflettere, specie in situazioni di alti tassi di inflazione, come si verifica attualmente nel nostro Paese.

Loro sanno qual è il meccanismo del « margine »: ciascuna impresa deve possedere un « margine di solvibilità », e cioè un patrimonio libero commisurato ad una certa aliquota dei premi incassati, aliquota che è attualmente del 18 per cento fino a 12 miliardi di premi e del 16 per cento oltre questo importo di premi. Ora, in situazioni di elevata inflazione, i premi incassati dalle imprese aumentano rapidamente e fortemente in termini nominali; ma con l'aumento dei premi cresce fortemente anche il « margine di solvibilità » necessario e le imprese si trovano quindi nella necessità di integrare annualmente per importi rilevanti le attività di copertura del « margine ». Provvedere a questa esigenza, specie per le imprese che esercitano prevalentemente l'assicurazione della responsabilità civile autoveicoli, comporta difficoltà sempre crescenti.

I criteri di determinazione del « margine » necessiterebbero, pertanto, di essere riveduti per tenere conto degli effetti distorsivi dell'inflazione. È vero che in materia siamo vincolati al rispetto della normativa comunitaria, per cui non è possibile una modifica unilaterale del sistema, ma il problema è all'attenzione anche della Comunità e il nostro Governo sarà chiamato in tale sede ad esprimersi sulla validità e sulla funzionalità del regime attuale e avrà modo, quin-

di, di fare rilevare il peso diverso che l'obbligo del margine ha per le imprese in situazioni di elevata inflazione e in situazioni, invece, di inflazione di modesta entità.

Naturalmente, vi sono ancora altre cose da fare per completare il lavoro di riordinamento e di ammodernamento della nostra legislazione assicurativa. A parte la legge per l'istituzione dell'ISVAP, che consideriamo ormai come acquisita, c'è da rivedere la legislazione che disciplina l'assicurazione sulla vita. Anche per l'assicurazione sulla vita vi è una direttiva comunitaria di coordinamento che avrebbe dovuto già essere stata recepita nel nostro ordinamento; questo sinora non è avvenuto e ancora una volta siamo in ritardo nell'adeguarci ad una direttiva della Comunità. Si tratta di una grossa carenza, dal momento che la legislazione sull'esercizio dell'assicurazione vita è rimasta ferma sostanzialmente al 1923. Il nostro auspicio è che questo ritardo non si prolunghi ancora e che il provvedimento legislativo necessario per dare attuazione alla direttiva comunitaria (che, peraltro, ci risulta essere già stato predisposto in sede governativa) sia presentato al Parlamento il più presto possibile ed esaminato con rapidità.

Anche per l'assicurazione della responsabilità civile autoveicoli si sta portando a compimento a Bruxelles una direttiva che è auspicabile possa presto tradursi in legge dello Stato, perché contiene disposizioni che miglioreranno ulteriormente la nostra legislazione sull'assicurazione obbligatoria. A parte il rilevante aumento dei minimi di garanzia che la direttiva prevede (problema, questo, complesso, ma che occorre sia sin d'ora affrontato) vi sono in essa norme che estendono l'ambito della tutela assicurativa, tra cui, in particolare, quella che prevede l'estensione della garanzia anche ai danni corporali subiti dai familiari del proprietario o del conducente del veicolo assicurato, che oggi la nostra legge esclude dai danni risarcibili. Con l'introduzione nel nostro ordinamento di questa norma si colmerà una lacuna da più parti e da tempo criticata.

Infine, sempre per quanto riguarda la normativa comunitaria, ricordo che si è tuttora in attesa che venga recepita anche dal nostro Paese la direttiva per la coassicurazione comunitaria. Il relativo disegno di legge è già stato presentato al Parlamento e sarebbe opportuno che esso venisse approvato al più presto, perché la coassicurazione comunitaria può costituire un utile strumento per un ampliamento dell'offerta assicurativa.

**P R E S I D E N T E.** Passiamo ora alle eventuali richieste di chiarimenti, da parte dei membri del Comitato paritetico.

**F E L I C E T T I , senatore.** Alcune domande mi pare che siano indispensabili anche per capire meglio le diverse posizioni ed entrare più approfonditamente nel dibattito sui temi che si stanno portando avanti da alcuni anni e che speriamo contribuiscano a farci superare una situazione per la quale il comparto assicurativo in Italia non riesce ancora a toccare i livelli che invece ha raggiunto in altri Paesi del mondo industrializzato. In Italia bisogna pervenire ad una situazione nuova per la quale il fatto assicurativo sia diversamente considerato non solo dall'opinione pubblica, ma dalla cultura economica ufficiale, dal modo di intendere il rapporto tra previdenza e prospettive di sviluppo, di consolidamento, di difesa non solo della famiglia, ma di tutto il sistema economico. Noi non siamo ancora arrivati a tali livelli; anche laddove si registrano coperture di rischi che riguardano attività industriali, queste — quando non si tratti di grandi industrie e complessi — sono previste solo in rapporto a necessità fissate per esempio dal sistema bancario, dal sistema pubblico (laddove concede forme di incentivazione allo sviluppo industriale).

Per questo motivo nel settore della piccola e media impresa è normale trovare condizioni di assicurazione insufficienti e inadeguate. Bisogna andare al superamento di queste concezioni, compiendo uno sforzo come legislatori, portando avanti quel processo che abbiamo avviato nel 1977 dopo

tanti anni di inattività, predisponendo buone leggi e favorendo un più elevato dibattito culturale complessivo nel Paese. Questo deve trovare corrispondenza in un comportamento degli operatori del settore che sia all'altezza di tale nuovo livello che vogliamo conseguire per superare i tassi di espansione dell'attività assicurativa attuale, che sono evidentemente molto lenti e che, per certi aspetti, non raggiungono neanche i tassi di inflazione.

Per noi, quindi, è molto importante sapere che cosa c'è da fare. Il dottor Tonelli ha parlato di alcuni impegni che dal punto di vista legislativo ci attendono; per esempio, la rimeditazione del meccanismo del margine di solvibilità. Su tale argomento sarebbe opportuno conoscere le vostre opinioni più precisamente perché poi dalla sede governativa si partecipi a questo dibattito, che avviene a livello comunitario, con una sufficiente chiarezza di idee, evitando che si ripetano condizioni di subordinazione dell'Italia rispetto a decisioni che vengono assunte da altri governi, espressione di diverse strutture economiche e di diverse potenzialità dei sistemi assicurativi rispetto alle potenzialità economiche e al sistema assicurativo italiano.

Per gli altri problemi c'è soltanto da sollecitare l'avvio della discussione; per esempio, non si capisce perché la direttiva sul settore vita — pronta da mesi — non viene ancora tradotta in disegno di legge. Si tratta comunque di un problema che affronteremo nella audizione che avremo con il Governo.

Fatta questa premessa, vorrei fare alcune domande che riguardano aspetti specifici del nostro dibattito. Secondo l'opinione autorevole di alcuni imprenditori, di cui hanno dato notizia giornali economici e non, oggi il bilancio delle imprese non si chiude « in rosso » grazie alla possibilità di ottenere utili attraverso investimenti di carattere finanziario. Sarei interessato a sapere se questa è l'opinione di un singolo imprenditore o se si tratta di un'opinione complessiva dell'Associazione delle imprese di assicurazione in Italia, e se così è vorrei sapere se da tale situazione non derivi in prospettiva qualche preoccupazione per la minore im-

presa nel nostro Paese. In sostanza la mia inquietudine relativamente al problema può essere sintetizzata con una domanda: se il gruppo dirigente delle imprese di assicurazione potesse fare opera legislativa su questo terreno, sarebbe in grado di presentare una proposta concreta, capace di evitare che si sviluppi un processo preoccupante? Ciò perché la emarginazione della minore impresa significherebbe un'ulteriore attenuazione di quell'elemento di concorrenzialità che pure è indispensabile per rendere vitale il mercato assicurativo del nostro Paese. Questa è la prima domanda.

La seconda domanda si riferisce ad una recente dichiarazione del professor Filippi, il quale ha sostenuto che una delle questioni decisive del settore è quella della razionalizzazione del sistema distributivo nel nostro Paese, la cui efficienza è determinante anche ai fini della credibilità del sistema rispetto all'utenza.

Tale affermazione è largamente condivisa dalla parte politica che rappresento; tuttavia restano da affrontare problemi di difficile soluzione per portare ordine e razionalità nel sistema distributivo italiano su cui abbiamo svolto anche alcuni interventi legislativi: vedi l'albo degli agenti di assicurazione, che tuttavia non va ancora a pieno regime; vedi la proposta di legge per l'istituzione dell'albo dei *brokers*, non ancora definitivamente approvata. Restano però problemi di difficilissima soluzione, come ad esempio quello relativo alla consistenza economica delle agenzie, che è la condizione per superare la diversità di trattamento tra i lavoratori dipendenti dall'appalto e dalle direzioni delle imprese.

A quale tipo di soluzione il sistema delle imprese assicurative pensa di andare, da questo punto di vista, data la situazione attuale, in conseguenza della quale, a fronte di agenzie le quali amministrano anche più di 20 miliardi di portafoglio, ne abbiamo altre le quali amministrano poche decine di milioni di portafoglio? È evidente che fino a quando ci troveremo a navigare in questo mare tempestoso l'efficienza del servizio non potrà essere garantita. Come dobbiamo fare per superare tale situazione? Qual è la stra-

tegia sulla quale il sistema delle imprese intende muoversi? Vi è, ad esempio, una richiesta che portano avanti i sindacati, secondo la quale non dovrebbe essere possibile andare alla costituzione di un'agenzia senza la garanzia di un minimo di portafoglio iniziale. Io non so quanto sia praticabile tale proposta, così come non so quanto lo sia l'altra, proveniente dal sindacato degli agenti di assicurazione, relativa al minimo garantito; certo è che il superamento dell'attuale condizione di difficoltà non può non costituire un obiettivo del sistema ed io sarei fortemente interessato a conoscere la strategia dell'ANIA al riguardo.

Passiamo alla terza domanda. Ai fini di un superamento rapido di insufficienze che, sul piano industriale, si manifestano in questo senso (potrei in parte ricollegarmi alla prima domanda), non ritenete che un maggior coinvolgimento dei lavoratori nel grande sforzo inteso a recuperare redditività al sistema, funzionalità ed efficienza, e quindi possibilità di espansione, potrebbe assumere un significato diverso, espressioni diverse? Mi riferisco, ad esempio, al cosiddetto diritto all'informazione, che oggi è contemplato nei contratti di lavoro dei dipendenti delle imprese d'assicurazione, ma in definitiva — dobbiamo circarlo fuori dai denti e con l'onestà che ha sempre distinto i nostri rapporti — si risolve in un puro atto formale, in una sorta di rituale che non produce conseguenze effettive. Tale esigenza non dovrebbe suggerire, in particolare, una diversa considerazione, nella gestione delle imprese, dell'apporto dei quadri e dei dirigenti, che si sentono frustrati, che si sentono in parte emarginati e che vedono contestato — parlo dei dirigenti — persino il diritto alla piena applicazione nei loro confronti della legge 20 maggio 1970, n. 300; che si sentono frustrati, tra l'altro — ce lo hanno detto in una delle nostre audizioni — a proposito del meccanismo di recupero delle imprese in liquidazione coatta, là dove si stabilisce il principio per il quale il dirigente non solo non ha diritto all'assunzione, ma per il quale è quasi affermato il dovere della esclusione, senza considerare la possibilità di scegliere, di compiere opera-

zioni di discernimento tra il buono ed il meno buono, tra il buono e il cattivo?

La quarta domanda riguarda la richiesta di una vostra opinione sulla funzionalità dei meccanismi di determinazione delle quote massime e minime delle riserve tecniche di cui alla legge di cui parlava il vostro amministratore delegato nel suo intervento. Avete proposte di modifica da suggerire? Come funziona oggi questo meccanismo? Ritenete possibile una diversa programmazione, meglio finalizzata, certo non a scapito di quel minimo di redditività che non può non invocarsi per non danneggiare gli interessi dell'utente, perché se un minimo di redditività non fosse garantita questo meccanismo poi scaricherebbe negativamente sulle tariffe? Potrebbero, ad esempio, essere le Regioni interlocutori validi all'interno di una diversa concezione, di un diverso tipo di programmazione, dell'utilizzazione delle riserve di cui alla legge n. 39 del 1977 e alla legge n. 295 del 1978?

Ritenete possibile, partendo dal dato, credo inconfutabile, del sottosviluppo assicurativo esistente nel Mezzogiorno d'Italia e pur tenendo conto dell'inevitabile rapporto tra crescita del settore e condizioni socio-economiche in cui il settore stesso intende espandersi, un'iniziativa promozionale che aiuti la penetrazione dell'idea assicurativa, così come abbiamo detto, che deve essere al centro del nostro incontro, in questa parte, in quest'area di sottosviluppo del nostro Paese? E, in relazione a questa esigenza, ritenete possibile che una funzione particolare alcune imprese della SOFIGEA potrebbero svolgere, ma dichiarando più esplicitamente i propri programmi, le proprie prospettive, la propria strategia?

E, a proposito della SOFIGEA, sarebbe interessante — non so se nel documento consegnato da voi sono contenuti dati ed informazioni in proposito — sarebbe opportuno acquisire, come Comitato di indagine, un quadro descrittivo complesso sulla situazione finanziaria delle imprese che sono intervenute nel processo di risanamento, sulle attuali condizioni e sulle prospettive verso le quali ci muoviamo.

Infine, siete in condizione di fornire, magari non in questa sede, ma integrando la vostra esposizione con documenti da inviare successivamente, un quadro il più aggiornato possibile dell'espansione delle forme integrative per il caso di malattia, con allegati i facsimili delle polizze in circolazione?

Io avrei finito, a questo punto. È ben chiaro che, se su alcune questioni non fosse possibile da parte vostra fornire in questa sede la documentazione richiesta, tale documentazione potrebbe, ripeto, essere acquistata da noi in un secondo momento.

**P R E S I D E N T E .** Se il presidente Romagnoli è d'accordo, potremmo proseguire con le domande, in modo che egli possa poi riassumere le questioni collegandole tra loro.

**R O M A G N O L I .** Non ho alcuna difficoltà.

**A M A B I L E , deputato.** Nel ringraziare i nostri ospiti per la disponibilità dimostrata ancora una volta intervenendo ai nostri lavori ed illustrando alcuni aspetti dei problemi di cui ci occupiamo con la nostra indagine, ribadisco ancora alcune delle domande poste dal collega Felicetti e riguardanti il problema dei rendimenti finanziari, quello dell'equilibrio del rapporto tra gestione finanziaria e gestione tecnica nelle imprese, quello degli squilibri che si possono determinare sul mercato là dove le imprese privilegino la gestione finanziaria a scapito di quella tecnica, con conseguenze di maggior difficoltà per quelle che non dispongano di strumenti finanziari rilevanti e con il rischio di uno scadimento notevole del mercato sotto il profilo tecnico nel corso degli anni. Infatti oggi si fa il calcolo su provventi finanziari particolari dovuti al regime di inflazione e ci può essere il rischio che l'assetto tecnico del mercato si deteriori, in modo non recuperabile, nel corso degli anni. Ritenete che tale continuo deterioramento richieda un intervento di tipo diverso? Come va visto il problema, correlato all'altro aspetto che è quello dell'investimento

delle riserve, della maggior facilità nel coprire le riserve per certe imprese, della maggiore difficoltà per la minore impresa di far fronte alla copertura delle riserve e del margine in presenza di redditi finanziari e di difficoltà di equilibri tecnici nella gestione dei vari rami?

Ancora, correlato a questo, vi è il problema della gestione della RC-Auto. A vostro avviso, cioè, sulla base dell'esperienza che si è formata in sede di presentazione delle tariffe, sulla base dell'esperienza che avete per la conoscenza del mercato e di quella svolta direttamente quali responsabili delle imprese SOFIGEA, ritenete che oggi un'impresa possa agire sul mercato operando in RC-Auto, con i proventi che tale ramo dà, con il tipo di investimento cui è tenuto, che è più restrittivo di quelli ammessi per altri rami, e con la difficoltà di svilupparsi in maniera semplice e conveniente nei cosiddetti rami elementari, in presenza di una concorrenza che è quella che è? Quale dovrebbe essere l'intervento del legislatore per la soluzione di tali problemi? Tutto ciò anche in relazione all'ISVAP. Lo considerate uno strumento più valido, capace di valutare le possibilità del mercato e di suggerire modifiche alla legislazione vigente, così come noi legislatori riteniamo che possa costituire una base importante per l'attività legislativa degli anni futuri?

Sarei lieto di esaminare assieme tutte queste tematiche correlate tra loro, perchè la RC-Auto è un settore che non vive da solo, ma vive in funzione di un certo sistema finanziario e di un certo tipo di concorrenza che effettivamente esiste, nonchè di certi equilibri complessivi. Quindi, anche un giudizio sulle tariffe italiane, sul fatto se si debba andare alla tariffa differenziata o meno, qual è il premio medio italiano rispetto a quello europeo, sia in RC-Auto, sia, se è possibile, negli altri rami. A me consta che altri Paesi europei hanno strutture di controllo che impongono premi minimi anche negli altri rami là dove si rendono conto che la concorrenza rischia di compromettere l'andamento tecnico e quindi costringono le imprese a non contare solo sulla parte finan-

ziaria, ma esigono che l'andamento tecnico sia di un certo tipo.

Vorrei porre anche alcune domande circa l'evoluzione della posizione della Magistratura in ordine alla liquidazione danni, sia per il problema del superamento dei massimali così storicamente costituiti fino ad oggi che per quello che potranno essere nel momento in cui l'effetto di trascinamento potrà far sì che anche le sentenze nei prossimi due o tre anni terranno conto dei nuovi massimali. Oggi si assiste ad una certa evoluzione, soprattutto se il sistema risarcitorio attuale potrà essere modificato in meglio, avuto riguardo, da un lato, al danno biologico e, dall'altro, agli importi spesso erogati a soggetti che non hanno subito danni veri e propri (ad esempio il dipendente che continua a percepire lo stipendio e che si vede risarcito non solo il danno fisico, ma anche il mancato guadagno).

Come pensate inoltre si possa risolvere il problema SOFIGEA per il quale abbiamo interrogato sia le forze sindacali che la Commissione Filippi? Ci sembra giusto porre tale questione anche all'ANIA per due problemi. Il primo riguarda lo sviluppo successivo di quest'area e quando le imprese saranno risanate se verranno cedute a terzi, a chi e come; se dovranno rientrare nella disponibilità dell'area pubblica o essere cedute ad imprese straniere. L'altro è come sia possibile far beneficiare l'utente che paga l'extracaricamento del beneficio della vendita dell'impresa una volta risanata e nello stesso tempo come fare per risolvere il problema di quelle società che avendo raggiunto i limiti di tre anni non possono più dar luogo all'extracaricamento.

Come vedete il problema della certificazione per quello che si è potuto vivere in questi primi mesi e per la determinazione dei principi contabili di generale accettazione? Abbiamo letto sul « Corriere della Sera », nella settimana scorsa, che la CONSOB ha cominciato a parlare di analisi e valutazioni dei principi contabili per la certificazione delle maggiori società per azioni quotate in borsa che dovrà essere fatta da qui a tre anni, e vorrei sapere, quindi, posto che il problema esiste per le imprese in

generale, come è stato risolto, come viene affrontato e quali sono le soluzioni adottate in relazione alle esigenze dei principi contabili di generale accettazione validi per il sistema assicurativo, che ha una gestione più complessa.

Nelle risposte credo che sarà possibile con un minimo di dibattito avere ulteriori chiarimenti e sarei grato di avere notizie sulle questioni che vi ho indicato.

**d e' C O C C I, senatore.** Ringrazio innanzitutto i massimi esponenti dell'organizzazione di categoria di essere così disponibili di fronte alle nostre domande.

Per quanto riguarda i quesiti e le domande vi è la tentazione da parte di tutti noi di lasciarsi andare a percorrere tutto l'arco dello scibile assicurativo, ma opportunamente, in questa seconda fase, abbiamo deciso di attenerci più al tema specifico avendo di mira la relazione, ormai imminente, che dobbiamo fare. Oggi, forse, la tentazione è minore, non solo dato il programma concordato, ma anche perchè, come è stato ricordato, il quadro legislativo indubbiamente è più certo e avanzato e la situazione di mercato, soprattutto per quanto riguarda una certa « ripulitura », è migliorata. Quindi, in considerazione di tutto questo, non ripeterò alcune domande di carattere generale, il cui spirito condivido; ad esempio, circa la sorte futura della SOFIGEA, pur tenendo conto che oggi abbiamo la legge n. 295 del 1978, la disciplina dell'albo agenti e norme più accurate sulla liquidazione coatta e tenendo altresì presente che per il sistema distributivo abbiamo, oltre che la legge sull'albo agenti, che rappresenta un passo in avanti ed è a metà del suo *iter*, la legge sui *brokers*.

Limitandoci all'assicurazione obbligatoria della responsabilità civile automobilistica, in vista della relazione finale, saremmo lieti di avere ora, o attraverso una documentazione che potrete darci nel futuro, precise e concrete proposte sulla necessità o meno, sulla opportunità o meno, di migliorare l'attuale sistema legislativo che credo sia ancora valido e non debba essere buttato

via. Noi, che apparteniamo all'Italia maestra del diritto, non dobbiamo mutuare istituti da altri ben diversi ordinamenti ma fare, piuttosto, qualche passo verso l'istituto della responsabilità obiettiva. Non abbiamo bisogno di sovvertire il sistema ma forse qualche perfezionamento in questa occasione lo potremmo auspicare e saremmo lieti di avere da voi suggerimenti concreti.

Ho ascoltato tempo fa una interessantissima relazione del dottor Tonelli svolta ad un congresso tenutosi a Roma; non ho potuto prendere appunti, ma ricordo che le proposte in essa contenute avevano il merito della concretezza e della realizzabilità.

Dobbiamo certamente tener presente il piano legislativo, ma alcune cose potremmo risolvere sul piano sub-legislativo e della normazione secondaria, altre cose potremmo risolvere sul piano amministrativo attraverso l'azione della categoria e con intese tra imprese.

Sul piano legislativo, forse, qualcosa dovremmo fare anche in campo processuale. Abbiamo per alcuni grossi sinistri procedure giudiziarie che richiedono oltre 6-8 anni, tra sede penale e sede civile, in una situazione di inflazione, con massimali destinati a rivelarsi sempre più inadeguati.

Si è accennato anche oggi ad un sempre maggior ricorso al cosiddetto « danno biologico »: abbiamo detto a giudici particolarmente esperti qui convocati, che ci hanno dato ragione, che, una volta realizzato in ipotesi il sistema del danno biologico, è assurdo che si faccia ricorso anche ad altri criteri, onde giungere effettivamente ad una semplificazione e ad una riduzione dei costi.

Per quanto riguarda le tariffe, credo che i tempi non siano maturi per modificare il sistema attuale, che è un sistema di prezzi amministrati con una particolare, specifica e sofisticata procedura; però, per quel che mi riguarda, teoricamente è pensabile che si possa giungere ad un sistema di prezzi sorvegliati specialmente quando avremo un ISVAP che avrà fatto il suo rodaggio.

Sul piano amministrativo e delle intese in seno alle associazioni di categoria abbiamo l'esempio di alcuni consorzi; la consor-

**ziazione potrà essere estesa ed incentivata.** Abbiamo l'esperienza della CID che forse è bene sia recepita in norme legislative e veda allargata la sua attività *ex lege*. Abbiamo ascoltato proposte interessanti per l'istituzione di commissioni arbitrali, in seno alla CID, per una agevolazione delle soluzioni relativamente alle più grosse vertenze.

Non voglio dilungarmi ulteriormente, altrimenti cadrei nella tentazione che volevo evitare. Non ho che da ringraziare vivamente per le risposte che mi verranno date.

**P R E S I D E N T E.** Penso che la montagna di domande e di obiezioni proposte ci diano il quadro dei problemi che le compagnie di assicurazione e il legislatore hanno davanti. Per quello che riterrà opportuno il presidente dell'ANIA o chi per lui ci risponderà ora; per altre domande potrà inviarci un documento.

Vorrei aggiungere due cose. Qual è il pensiero dell'ANIA sulla possibilità di giungere a proposte conseguenti relativamente ai premi e sulla eventuale introduzione dei massimali illimitati? L'altra richiesta non è del tutto attinente al problema assicurativo, ma riguarda un giudizio, con riferimento a questa materia, su nuove tendenze giurisprudenziali che cercano una maggiore sicurezza e più giuste forme del risarcimento delle conseguenze di responsabilità civile.

**R O M A G N O L I.** Le domande che ci sono state poste sono talmente numerose e varie e comportano tali analisi che, con tutta probabilità, per alcune di esse faremo pervenire — per maggiore completezza — una documentazione scritta.

Prima però di rispondere alle domande del senatore Felicetti, vorrei aggiungere qualche considerazione sul margine di solvibilità.

Come è noto, tale margine è stato introdotto in sede comunitaria, al fine di tutelare maggiormente l'utenza, e ciò al di là e al di sopra delle riserve tecniche che, se ben calcolate, dovrebbero di per sé essere sufficienti per la solvibilità delle imprese. Il margine di solvibilità, essendo calcolato

in percentuale sui premi, ha un effetto assai differente se è applicato in un mercato gravato da un'alta quota di inflazione, o invece dove si lavora con moneta pressoché stabile. Mi spiego con un esempio assai semplice: in Italia l'incremento dei premi delle compagnie in questi ultimi anni si aggira o supera il 20 per cento per ciascun anno; il margine di solvibilità, che deve essere costituito, pertanto, sui premi stessi, ammonta al 3,20 (mi riferisco a compagnie con più di 10 miliardi di premi). Pertanto in Italia le compagnie, su ogni 100 lire di incasso, devono destinare lire 3,20 per il margine di solvibilità. Un'impresa tedesca invece considera come soddisfacente un incremento dei premi del 3-4 per cento all'anno. Quindi la nostra consorella di quel Paese deve togliere dai premi incassati soltanto lo 0,44-0,64 per il margine di solvibilità.

A parità di tasso, per lo stesso rischio, è evidente la sperequazione che si verifica tra un'impresa italiana e un'impresa tedesca e questo mi sembra soprattutto importante in previsione della prossima libertà di prestazione.

Nei giorni scorsi ad Istanbul ho preso parte a un'interessante riunione del gruppo di lavoro incendio del CEA, durante la quale sono stati paragonati i risultati dei rami incendio in 17 Paesi; nella maggior parte di essi, per motivi di eccessiva e scriteriata concorrenza, i tassi applicati hanno subito tali diminuzioni che i risultati conseguiti sono da anni assolutamente negativi. Diversi capi di delegazione hanno sottolineato che se il ramo incendio continua nel loro Paese ad avere risultati così negativi sarà estremamente difficile per le loro compagnie costituire il margine di solvibilità. In Italia questo problema è particolarmente grave nel campo della responsabilità civile auto. In questo ramo infatti gli investimenti sono obbligatoriamente attuati secondo schemi previsti dalla legge. Anche il caricamento massimo è previsto dalla legge e normalmente risulta insufficiente rispetto al costo reale sopportato dalle compagnie. A mio avviso personale, le tariffe RC-Auto non contengono assolutamente la possibilità di co-

stituire in questo ramo il margine di solvibilità. Pertanto se si tiene conto che in questo settore l'utenza è difesa dagli investimenti obbligatori, dal fondo di solidarietà e dalla SOFIGEA, sarebbe forse opportuno che le autorità competenti esaminassero con particolare attenzione questo problema, e cioè il problema della costituzione del margine di solvibilità per la RC-Auto.

E' stato chiesto il nostro pensiero sulla sottoassicurazione. Dividerei il problema della sottoassicurazione in due parti: quella dovuta all'inflazione e quella dovuta alla cosiddetta mancanza di cultura, che attribuisco non solo all'utenza ma anche agli assicuratori. Non vi è alcun dubbio che, di fronte ad una svalutazione del 20 per cento, mantenere aggiornati i capitali assicurati per milioni e milioni di polizze costituisce un problema grave ed assai oneroso. Ecco perchè in tutti i settori si vanno sempre più diffondendo le emissioni di polizze indicizzate che, almeno in parte, eliminano il problema dell'aggiornamento. Certo il continuo costo dell'aggiornamento, soprattutto se si tratta di rimpiazzi con polizza di durata decennale, costituisce un grosso onere per il pagamento delle provvigioni precontrattate.

Per quanto riguarda la « cultura assicurativa » abbiamo già detto che molto è ancora il lavoro da svolgere; occorre preparare la nostra organizzazione periferica anche ai nuovi tipi di rischio che sono stati lanciati in questi ultimi tempi, istruire i nostri produttori a un corretto contatto con la clientela, sviluppare la mentalità e la filosofia della copertura assicurativa.

Dobbiamo però riconoscere che in questi ultimi anni l'utenza reagisce in modo più positivo alle nostre proposte. Forse le stesse difficoltà economiche che creano nelle aziende pericoli gravissimi fanno sì che l'imprenditore senta la necessità di avere una tutela sicura almeno per tutti i rischi che l'assicurazione può coprire. Senza contare, ad esempio, quale vantaggio possa essere per il cliente che necessita di crediti poter avere una garanzia assicurativa che gli renda più sollecita e meno costosa l'operazione nei con-

fronti dell'istituto che gli fornisce il credito stesso.

Sono queste le ragioni che, a mio avviso, hanno permesso alle compagnie in questi ultimi anni di avere in generale un incremento premi positivo rispetto all'inflazione. E questa constatazione risponde in definitiva alla domanda del senatore Felicetti circa la sottoassicurazione: a mio avviso ci troviamo oggi in una situazione migliore di quella di 4 o 5 anni fa.

Il senatore Felicetti ha poi posto una domanda che presenta qualche aspetto di delicatezza. Egli ha chiesto qual è il valore del reddito degli investimenti nel bilancio di un'impresa di assicurazione e se questo valore può costituire un punto di discriminazione tra le varie imprese. Non c'è dubbio che l'attuale possibilità di avere un alto rendimento dagli investimenti delle riserve può portare qualche impresa a considerare l'attività tecnica assicurativa come meno importante di quella finanziaria.

A mio avviso personale questa impostazione costituisce un errore che può portare gravi conseguenze. Infatti se la filosofia è quella sopra indicata, si va alla ricerca di affari a qualsiasi condizione, pur di aumentare l'introito dei premi. Se questo avviene il controllo dovrebbe intervenire con ogni energia; infatti la politica dei premi a qualsiasi costo è la premessa sicura di una più o meno lontana catastrofe. Allorquando il tasso di rendimento del patrimonio diminuirà — ed è augurabile che ciò avvenga perché fra l'altro ciò significa caduta dell'inflazione — l'insufficienza dei tassi di premio porterà a risultati negativi non più compensati da redditi patrimoniali. Nel frattempo non vi è dubbio che i costi generali saranno aumentati in cifra reale, quindi i tre fattori che si sovrappongono nello stesso momento porteranno ad un *deficit* di bilancio proporzionale alla vastità degli errori tecnici sopra indicati.

Quanto sopra vale sia per le grandi che per le piccole imprese. Le piccole imprese si trovano però spesso con un portafoglio RC-Auto in percentuale maggiore, sul complesso, rispetto alla maggiore impresa e poi-

chè la RC-Auto, checchè se ne dica, è decisamente in perdita, è evidente che la piccola impresa, se non ha la possibilità di un alto reddito per i propri investimenti, si trova in situazione più difficile della grande impresa. Ciò appare evidentissimo nei bilanci delle piccole imprese che hanno investito le proprie riserve soprattutto in immobili a tasso di rendimento bassissimo e di non sempre facile realizzo al momento di necessità.

Il senatore Felicetti ha anche chiesto, riferendosi a una dichiarazione del professor Filippi, che cosa pensiamo sulla razionalizzazione del sistema di distribuzione assicurativa. Su questo argomento si può discutere a lungo. Tutte le compagnie hanno interesse ad aprire un numero di sportelli più ampio possibile per raggiungere l'utenza in ogni luogo ove si desidera lavorare. Infatti in Italia non è il cliente che va all'assicurazione, ma l'assicurazione che deve avvicinare il cliente. E l'esperienza insegna che neppure una campagna pubblicitaria ben fatta o il sistema di vendita per corrispondenza dai risultati analoghi a quelli che si ottengono con il contatto umano degli agenti, dei sub-agenti o dei produttori con la clientela.

Questo frazionamento dell'organizzazione aumenta il costo del servizio. In questi ultimi anni l'assicurazione RC-Auto ha portato senza dubbio a una eccessiva costituzione di agenzie. Gli agenti improvvisati, non a conoscenza della tecnica e quindi non capaci di adeguarsi alla necessità di copertura della clientela, sono un lato negativo della nostra assicurazione. L'albo degli agenti costituisce senz'altro un punto positivo per diminuire gli effetti negativi sopra indicati, ma non dobbiamo illuderci: prima che si raggiunga in Italia una situazione di professionalità pari a quella dei Paesi più progrediti, occorreranno grossi sacrifici, molto impegno e molti anni di preparazione.

C'è quindi il problema dei *brokers* che ci preoccupa. Sappiamo perfettamente che i *brokers* in molti Paesi sono l'elemento essenziale per la raccolta degli affari, ma abbiamo paura dei *brokers* all'italiana. Abbiamo paura cioè, parlando con molta chiarez-

za, che alcuni agenti allontanati dalla propria compagnia si trasformino in *brokers*. Se questo dovesse avvenire e se l'ISVAP non impedisse lo sviluppo di questo fenomeno, il mercato italiano ne subirebbe un danno gravissimo; e quando parlo di mercato non mi riferisco soltanto alle compagnie di assicurazione, ma anche all'utenza.

Auguriamoci quindi che anche l'albo dei *brokers* sia presto una realtà e ricordiamoci che un cattivo *broker*, d'accordo con una cattiva compagnia, anche straniera — quando ci sarà la libertà di prestazione — potrebbe prestare un ben cattivo servizio al cliente italiano che spesso, come abbiamo detto sopra, è carente di cultura assicurativa.

Ci è stato chiesto qual è la consistenza ottimale di un'agenzia. Questa è una domanda alla quale non è facile rispondere.

Io credo che se in un piccolo paese o anche in una città vi è una persona capace, che possa lavorare anche nella propria dimora, facendosi aiutare dalla moglie, dalla figlia, dal figlio, si possa costituire un'agenzia presso la quale il lavoro viene svolto dignitosamente e senza sostenere costi eccessivi. Così come penso che il problema dei costi non possa essere considerato molto importante per le grandi agenzie che spesso realizzano miliardi di provvigioni in un anno. Per questo tipo di agenzie il problema che si pone oggi è quello della razionalizzazione del lavoro.

Rimane una terza fascia di agenzie, quelle medie con due-tre dipendenti. In questa fascia l'aumento del costo del personale può avere creato problemi di non facile soluzione e che a mio avviso devono essere attentamente esaminati da parte delle compagnie allo scopo di non peggiorare l'andamento del servizio.

Su questo argomento ognuno «tira l'acqua al proprio mulino» e non c'è dubbio che per quanto riguarda le compagnie occorre fare il possibile affinchè il costo della distribuzione sia sopportabile e, soprattutto per quanto riguarda la RC-Auto, rientri nel caricamento massimo previsto dalla legge. Ricordiamoci a questo riguardo che le compagnie estere verranno a lavorare in Italia con il vantaggio di avere in patria un

costo di gestione di molti punti inferiore a quello della massima parte delle nostre società e quindi uno sconto sul premio offerto da queste compagnie potrebbe creare delle difficoltà sul nostro mercato che, come si è detto, lavora ancora a costi generali superiori. Anche questo è uno dei punti sui quali ritengo debba essere rivolta l'attenzione dell'ISVAP.

Il senatore Felicetti ci ha infine chiesto che cosa fanno le compagnie per rendere coscienti i dirigenti e i dipendenti in genere dei problemi dell'azienda.

Personalmente ho una lunga e lontana esperienza al riguardo perchè, quale direttore generale, ho sempre cercato di illustrare il bilancio della mia compagnia sia ai sindacalisti della mia impresa che agli impiegati, ai funzionari e ai dirigenti. Questa mia esperienza mi ha permesso di constatare che esiste una grossa difficoltà che può essere rimossa soltanto dopo molto tempo, e cioè che da parte dei dipendenti e degli stessi sindacati vi è un diffuso sentimento di dubbio su tutto quello che viene detto e spiegato. Vi è una conoscenza limitata di alcuni pilastri sui quali il bilancio si basa e che debbono essere acquisiti come tali.

**F E L I C E T T I , senatore.** La situazione, però, da questo punto di vista è migliorata.

**R O M A G N O L I .** Stavo esattamente per proseguire su queste considerazioni. In effetti non vi è dubbio che i nuovi modelli di bilancio che uniformano molto più di prima i bilanci stessi e quindi permetteranno con maggior facilità commenti e comparazioni, e soprattutto la certificazione, nonchè senza dubbio la maggior diffusione di informazioni e notizie nell'ambito dell'azienda, hanno reso questi colloqui in questi ultimi tempi più facili. Ad esempio, per accordo sindacale io stesso ho, almeno una volta all'anno, un incontro con i sindacati nei quali si riferisce sui più importanti fatti avvenuti o ancora non risolti e ho potuto constatare che questi in-

contri, che si svolgono in una atmosfera che è ormai divenuta di reciproca fiducia, costituiscono un punto molto positivo dei nostri rapporti con il sindacato.

**F E L I C E T T I , senatore.** Non c'è la possibilità di dare maggior organicità a questo modo di procedere?

**R O M A G N O L I .** In Italia vi sono più di 200 compagnie, quindi più di 200 direttori generali, più di 200 uffici informazioni, 40.000 dipendenti circa, ed è quindi difficile affrontare il problema dell'informazione in base a direttive uniformi. Ogni azienda ha notizie interessanti su un determinato punto che non coincide con quello di altre aziende; direi quindi che questo lavoro di informazione deve essere affidato soprattutto alla buona volontà, al buon senso e allo spirito di collaborazione che esiste nell'azienda. Io ho l'impressione che, laddove questi sentimenti e queste situazioni si verificano, l'informazione avviene già in modo favorevole. Certamente quanto più i dipendenti avranno una cultura assicurativa, tanto più il dialogo sarà più facile e soprattutto cadranno alcune barriere psicologiche che fino ad oggi hanno reso difficili questi contatti.

**F E L I C E T T I , senatore.** Qualche volta è vero.

**R O M A G N O L I .** Non sempre però. E infine mi permetto di sottolineare che, come lei sa, senatore Felicetti, non esiste praticamente ufficio dove non vi sia un rappresentante sindacale; quindi i sindacalisti nell'azienda conoscono ciò che avviene nell'azienda addirittura prima del direttore generale. In ogni ufficio i sindacati conoscono le qualità o i difetti del capo ufficio, giudicano le direttive che vengono date e ne conoscono tutte le doti positive e negative.

Il problema dell'informazione pertanto deve essere razionalizzato e meglio organizzato, ma non si può assolutamente affermare che i dipendenti non sappiano dell'azien-

da tutto ciò che è per loro interessante conoscere.

È stata chiesta l'opinione dell'ANIA sulle riserve tecniche: su questo argomento vorrei che prendesse la parola il dottor Tonelli.

*T O N E L L I .* Per quanto concerne le riserve tecniche un primo aspetto da evidenziare è quello della differenza di regolamentazione che esiste a seconda che si tratti delle riserve tecniche dell'assicurazione della responsabilità civile autoveicoli, che sono disciplinate dalla legge n. 39 del 1977, o di quelle delle altre assicurazioni contro i danni, che sono disciplinate dalla legge n. 295 del 1978.

Indubbiamente quando fu approvata la legge n. 39, come ho detto prima, esistevano certe preoccupazioni sul comportamento di talune imprese e sulla loro situazione finanziaria e questo ha fatto sì che anche per la regolamentazione delle riserve tecniche delle assicurazioni della responsabilità civile autoveicoli si sia stati particolarmente rigorosi, tanto più che a quell'epoca non era stato ancora introdotto l'obbligo del margine di solvibilità.

Le disposizioni contenute nella legge n. 39 sono in effetti più restrittive di quelle stabilite con la legge n. 295. Questa è però una situazione che oggi non è più giustificabile come nel 1977 e che dovrebbe essere superata. Il senatore de' Coccia ha parlato di proposte concrete e io credo che una delle prime cose da fare sarebbe quella di rendere il più possibile omogenea la disciplina delle riserve tecniche, in modo da avere un sistema sostanzialmente unitario per le assicurazioni della responsabilità civile autoveicoli, per le altre assicurazioni contro i danni ed anche per le assicurazioni sulla vita, per le quali, a quel che so, nel disegno di legge predisposto per recepire la relativa direttiva comunitaria si prevederebbe una regolamentazione più liberale di quella prevista dalla stessa legge n. 295.

*F E L I C E T T I , senatore.* E si capisce anche perchè.

*T O N E L L I .* Sì, si capisce il perchè. Che dagli investimenti delle riserve tecniche si tragga il massimo rendimento è d'importanza fondamentale per le assicurazioni sulla vita, ma una analoga esigenza esiste anche per l'assicurazione contro i danni e in particolare per l'assicurazione della responsabilità civile autoveicoli. Sarebbe quindi necessario, ripeto, che si procedesse ad una unificazione della disciplina delle riserve tecniche a livello della regolamentazione più liberale.

Per quanto riguarda le diverse categorie di attività ammesse per l'investimento delle riserve tecniche ricordo che, in applicazione della legge n. 39 e della legge n. 295, è stato stabilito l'obbligo per le imprese di assicurazione contro i danni di investire una quota minima delle loro riserve in due categorie di attività: una è quella dei titoli emessi dalla Cassa depositi e prestiti e dagli istituti di credito fondiario per la specifica finalità del finanziamento di programmi di edilizia economica e popolare e l'altra è quella dei titoli obbligazionari emessi da istituti di credito speciale.

Ora le imprese hanno sin qui incontrato difficoltà ad adempiere a quest'obbligo per la prima delle due categorie di attività che ho menzionato, e cioè per i titoli destinati al finanziamento di programmi di edilizia economica e popolare. Ciò perchè dal 1977, data di emanazione della legge n. 39, ad oggi, non sono mai stati emessi titoli finalizzati in modo specifico ed esclusivo al finanziamento di tali programmi ed aventi, quindi, le caratteristiche volute dalla legge. In un primo momento le imprese hanno supplito alla mancanza di questi titoli utilizzando particolari obbligazioni fondiarie acquistate per l'investimento di una aliquota delle cauzioni di legge nel quadro ed in attuazione dell'apposito accordo sindacale stipulato, come è noto, nel 1975 con le organizzazioni sindacali del settore. Tali obbligazioni sono state riconosciute valide, agli effetti dell'adempimento dell'obbligo, dal Ministero dell'industria.

Esauritasi l'emissione di queste obbligazioni, le imprese hanno successivamente fatto ricorso ad obbligazioni fondiarie ordi-

narie, acquistate con la dichiarazione da parte degli istituti emittenti che le somme ricavate dall'emissione sarebbero state utilizzate per finanziamenti nel settore dell'edilizia convenzionata e agevolata. Questo ha causato delle complicazioni, perché fino a poco tempo fa il Ministero non ha ritenuto valida questa seconda specie di titoli per adempiere all'obbligo di legge. Ne è derivata, come si sa, l'impossibilità per le imprese di ottenere sin qui lo svincolo dei cauzionamenti costituiti in forza della legislazione anteriore alla legge n. 295 del 1978 e di essere liberate dall'obbligo di integrare annualmente tali cauzionamenti. Solo di recente l'autorità di controllo, di fronte al fatto che i titoli previsti dalla legge continuavano a non essere emessi, si è indotta a riconoscere, con una circolare, che, allo stato attuale, le imprese di assicurazione possono adempiere all'obbligo di legge anche mediante obbligazioni fondiarie ordinarie, purché assistite dalla dichiarazione dell'istituto emittente di cui ho detto prima.

Con questa circolare si è in qualche modo ovviato, anche se solo provvisoriamente, ad una situazione anomala, rendendo possibile alle imprese di essere sollevate dagli obblighi cauzionali. A questo proposito non va dimenticato che nel sistema della direttiva comunitaria, che ha dato luogo alla legge n. 295, l'imposizione del « margine di solvibilità » aveva come contropartita l'eliminazione di qualsiasi obbligo di vincolo dell'attività di copertura delle risorse tecniche e quindi l'eliminazione di qualsiasi obbligo di cauzionamento. Nonostante ciò, noi abbiamo mantenuto l'obbligo delle cauzioni fino ad ora e solo in una recentissima riunione della Commissione consultiva si è dato avvio allo svincolo dei cauzionamenti in essere, a favore però soltanto di quelle poche imprese che hanno potuto dimostrare di avere già investito nei modi previsti dalla nuova regolamentazione l'intero importo delle loro riserve tecniche.

E qui si pone un altro problema. Si tratta, cioè, di vedere se abbiano diritto ad essere liberate dagli obblighi cauzionali solo le imprese che dimostrino di essere in regola con le nuove norme sugli investimenti

delle riserve tecniche per l'intero ammontare delle loro riserve o se, almeno per quanto riguarda l'integrazione annuale delle cauzioni, questo diritto spetti anche alle imprese le quali, pur non essendosi ancora adeguate alla nuova regolamentazione per l'intera consistenza delle loro riserve tecniche (cosa, questa, per la quale vi è termine fino al 1985), dimostrino di esservisi adeguate per tutti gli incrementi annuali verificatisi a partire dal 1977. Su questo punto l'opinione dell'ANIA differisce da quella del Ministero dell'industria, perché il Ministero ritiene che non si possa far luogo ad alcun alleggerimento degli obblighi di cauzionamento fino a quando una impresa non dimostri che l'intero ammontare delle sue riserve tecniche è investito secondo le nuove norme di legge e nel rispetto delle quote massime e minime stabilite.

Sembra che sulla questione sia stato ora chiesto il parere del Consiglio di Stato e non resta, quindi, che attendere questo parere. È però anche questo un problema importante, che ci auguriamo possa essere risolto nel senso da noi sostenuto perché, in presenza del « margine di solvibilità », che costituisce già un onere pesante, il fatto di dovere continuare a tenere vincolata a cauzione una quota delle riserve tecniche pone le nostre imprese in una situazione deteriore rispetto a quelle degli altri Paesi comunitari, nei quali gli obblighi di cauzionamento non esistono più da tempo.

Per quanto riguarda l'altra categoria di attività per la quale è pure previsto l'obbligo di investire una quota minima delle riserve tecniche, e cioè i titoli degli istituti di credito speciale, nessuna difficoltà è stata incontrata dalle imprese.

In linea di massima, non credo che vi siano particolari difficoltà per le imprese ad investire una quota minima delle loro riserve tecniche in determinate categorie di attività, a condizione, però, che si tratti di attività facilmente acquisibili e realizzabili e, naturalmente, di attività che diano un rendimento in linea con i rendimenti correnti di mercato. Occorre sempre ricordare, a questo proposito, che più le riserve tecniche rendono, più i premi ne risentono beneficio

e minore è la necessità che per fare quadrare i conti si debba operare sul livello dei premi.

Credo con questo di avere risposto almeno in parte alle domande del senatore Felicetti.

**F E L I C E T T I , senatore.** Io ponevo anche la questione della possibilità d'esaminare prospettive di programmazione in questo settore, per esempio attraverso un programma concordato con le Regioni.

**T O N E L L I .** In quale settore di attività?

**F E L I C E T T I , senatore.** Sempre in quello degli investimenti nell'edilizia economica e popolare ma anche per la soluzione di altri problemi, evidentemente continuando a tener conto della esigenza della redditività, come ho già detto nel primo ciclo delle mie domande.

Comunque, è possibile realizzare d'intesa con le Regioni un programma di investimento che sia maggiormente capace di garantire la soluzione di problemi esistenti nelle diverse località, come quello delle case a Napoli o quelli di altra natura a Milano?

**R O M A G N O L I .** Potremmo rispondere in senso affermativo; però, se vogliamo restare con i piedi per terra, dobbiamo riconoscere come la proposta non sia di facile attuazione. Mi riferisco ad esempio a quell'accordo sindacale del 1975 in base al quale le compagnie hanno versato un importo pari al 15 per cento dell'incremento delle riserve tecniche al fine di permettere il finanziamento di costruzioni affidate all'Istituto delle case popolari e alle cooperative a condizioni particolarmente favorevoli: 7 per cento di interesse annuo, durata trentacinquennale.

Il tempo perso dagli organismi interessati soltanto per dividere fra di loro gli importi così raccolti e la lungaggine delle procedure burocratiche hanno fatto sì che le somme raccolte, a 7 anni data, non siano state ancora completamente utilizzate.

**F E L I C E T T I , senatore.** Non vi era responsabilità delle Regioni.

**R O M A G N O L I .** D'accordo, ma se come direttore di compagnia dovessi mettermi a discutere con le varie Regioni sul come e sul quanto investire, mi sentirei veramente terrorizzato. Dico questo per dare una risposta obiettiva ed aggiungo che l'esperienza di questi anni mi permette di confermare che bene hanno fatto le compagnie a rifiutare di intervenire nelle commissioni che dovevano provvedere alla distribuzione dei fondi messi a disposizione dell'accordo sindacale di cui sopra.

**T O N E L L I .** Non sarei così pessimista. In linea di principio credo che si possano studiare delle soluzioni; si possono, ad esempio, prevedere accordi con gli istituti di credito fondiario per fare in modo che le somme che questi istituti raccolgono con la sottoscrizione di obbligazioni fondiarie da parte delle imprese di assicurazione siano destinate al finanziamento di programmi di edilizia economica e popolare secondo piani concordati tra gli istituti di credito e le Regioni. L'importante è che le cose siano fatte seriamente.

**R O M A G N O L I .** Non vorrei dare l'impressione che tra noi ci sia un disaccordo, ma il punto a mio avviso, è un altro. È stato domandato se noi pensiamo di poter trattare con alcune Regioni per procedere a investimenti specifici. Rispondo che a mio avviso è più opportuno concordare con un istituto di credito di dare un certo numero di miliardi da distribuire alle Regioni senza però che si entri direttamente nei criteri della distribuzione di tali somme alle diverse Regioni.

**F E L I C E T T I , senatore.** Il senso della mia domanda tendeva ad una certa incisività contro certe forme di dispersione.

**T O N E L L I .** È necessario anche dare una maggiore organicità agli interventi legislativi. Per esempio, la recente norma con la quale è stato imposto alle imprese di in-

vestire una quota minima del 6 per cento delle loro riserve tecniche in immobili destinati ad uso abitativo non è coordinata con quella che impone alle imprese di arrivare al 1985 con non più del 35 per cento delle loro riserve tecniche investite in immobili. Inoltre, questa norma ha creato delle difficoltà, in quanto certe imprese di minori dimensioni, con il 6 per cento delle loro riserve tecniche, non sono in grado di effettuare alcun utile investimento nel settore dell'edilizia abitativa. Occorre a mio avviso evitare di prendere provvedimenti sotto la pressione di necessità contingenti e senza tenere presente il quadro generale della legislazione assicurativa.

**P R E S I D E N T E .** Il discorso è stato già ampiamente affrontato ed è di una tale complessità da richiedere una particolare meditazione non solo nei confronti del settore assicurativo nel quale troverà solo dei riflessi, ma in genere nei confronti del finanziamento di certe attività che si vogliono incrementare, e che vanno incrementate, però senza imporre rischi a danno di altre attività.

**R O M A G N O L I .** Dobbiamo, ora, rispondere alle domande sulla SOFIGEA.

**T O N E L L I .** La SOFIGEA ha dato occupazione, attraverso le cinque società assicurative da essa controllate, a 1700 dipendenti provenienti da società poste in liquidazione coatta. I problemi però sono molti e rilevanti.

Intanto, occorre fare una distinzione. La SOFIGEA è intervenuta in situazioni differenti, e cioè in casi nei quali l'intervento dell'autorità di controllo era stato tempestivo e la liquidazione coatta aveva lasciato una impresa con strutture valide ed in casi in cui, invece, l'intervento dell'autorità di controllo era stato troppo tardivo e l'impresa posta in liquidazione coatta si trovava ormai in uno stato di grave se non totale disorganizzazione. Nei casi del primo tipo l'opera di risanamento ha potuto avviarsi costruttivamente ed abbastanza rapidamente mentre nei casi del secondo tipo, è

evidente, si sono incontrate grosse difficoltà a riavviare l'attività aziendale, in quanto si è dovuto partire meno che da zero, da sotto zero, con tutte le remore che ciò ha comportato.

Le differenti situazioni di avvio si sono poi naturalmente riflesse sull'andamento delle imprese della SOFIGEA che è stato diverso da impresa ad impresa. Oggi una impresa ha ormai praticamente raggiunto l'equilibrio, altre hanno prospettive di raggiungerlo in termini ragionevoli, mentre altre ne sono ancora lontane e non potranno raggiungerlo che in tempi lunghi, per ora difficilmente quantificabili.

L'attività della SOFIGEA ha preso l'avvio con un finanziamento in proprio da parte delle compagnie di assicurazione, che ha raggiunto l'entità di 10 miliardi di lire: poi è sopravvenuto l'apporto dell'apposito extracaricamento sui premi dell'assicurazione della responsabilità civile autoveicoli. Posso dare una cifra: alla fine del 1981 l'importo per extracaricamento incassato dalle imprese e da queste riservato alla SOFIGEA ha raggiunto i 36 miliardi di lire. Si tratta di un onere considerevole che in definitiva si riversa sulla utenza.

Quindi la prima conclusione che si può trarre dalla esperienza sin qui fatta dalla SOFIGEA è che l'intervento dell'autorità di controllo deve essere sempre tempestivo, altrimenti l'opera di risanamento dell'impresa posta in liquidazione coatta diventa molto difficile e troppo onerosa per gli utenti del servizio assicurativo. La nostra raccomandazione è che non si verifichino più in futuro i casi di ritardo che si sono verificati in passato.

Un altro importante aspetto che va considerato è che, in generale, esiste nelle imprese della SOFIGEA una sproporzione eccessiva tra il numero dei dipendenti che esse hanno dovuto riassumere in forza della legge e l'entità dei portafogli rilevati, sproporzione che è massima per quelle imprese che si sono trovate a dover subentrare ad aziende in stato di assoluta disorganizzazione. Questo stato di cose fa sì che l'incidenza delle spese generali sui premi sia eccessiva, di molto superiore a quella media

di mercato, e tale anomala incidenza non fa che aggravarsi, perchè se è vero che i premi (parlo naturalmente di premi per assicurazioni RC-Auto) aumentano, anche in misura considerevole ed in linea con l'entità media degli incrementi di mercato, è anche vero che le spese generali aumentano in misura maggiore dei premi.

Per risolvere, almeno in parte, questo problema, l'ANIA ha proposto di alleggerire il carico del personale per le imprese della SOFIGEA creando nell'ambito di quest'ultima un organismo al quale trasferire il personale che risulti eccedente rispetto alle esigenze, affinchè venga riqualificato e possa essere nuovamente immesso progressivamente sul mercato, attraverso il ricollocaamento, sia presso le imprese della SOFIGEA, sia presso le altre imprese. Questa proposta, però, ha incontrato l'opposizione delle organizzazioni sindacali, che temono che il personale che dovrebbe essere trasferito all'organismo di riqualificazione e di ricollocaamento possa non trovare, al termine del periodo di tempo previsto per la sua riqualificazione, impiego nel settore.

In effetti non è possibile per le imprese dare una garanzia assoluta di riassorbimento, anche perchè le persone da riassumere si trovano spesso in sedi nelle quali le imprese non necessitano di nuovo personale e non sono disponibili a trasferirsi in sedi diverse. La mancanza di una sufficiente mobilità rappresenta indubbiamente un grave ostacolo.

D'altra parte una soluzione ottimale è difficile da trovare e le imprese della SOFIGEA devono, intanto, assistere all'allargarsi della forbice spese generali-premi che allontana nel tempo il riequilibrio delle gestioni. È una situazione che non può non preoccupare seriamente, tanto più se si considera che si sta avvicinando per alcune imprese della SOFIGEA il termine dei tre anni per il quale la legge prevede l'extracaricamento sui premi dell'assicurazione della responsabilità civile autoveicoli. Ci domandiamo che cosa avverrà una volta che le perdite di queste imprese non potranno essere più prese in considerazione per la determinazione dell'extracaricamento mentre esse

avranno ancora bisogno di altro tempo per conseguire l'equilibrio.

Pensiamo che questa situazione debba formare oggetto di attento esame in vista di una sua necessaria soluzione perchè, è doveroso dirlo, ci sono delle imprese della SOFIGEA che non potranno certamente essere risanate nel termine di tre anni dalla loro costituzione.

Per quanto riguarda la futura attività della SOFIGEA, ricordo che la legge sull'ISVAP contiene una disposizione che, se sarà approvata, potrebbe ridurre i casi di ricorso da parte dell'autorità di controllo all'estremo rimedio della liquidazione coatta. Mi riferisco alla norma che prevede, per le imprese che si trovano in situazioni di difficoltà, la possibilità di affidarle ad un commissario.

Ora, con il commissariamento dovrebbe essere più facile all'autorità di controllo intervenire ai primi segni di crisi dell'impresa, per aiutarla a superare la crisi con le proprie forze o con apporti dall'esterno.

I casi di intervento della SOFIGEA dovrebbero quindi prevedibilmente ridursi. Questo, naturalmente, se lo strumento del commissariamento sarà utilizzato in modo giusto, perchè se così non fosse e il commissariamento non dovesse comportare altro che un dilazionamento della liquidazione coatta, evidentemente ne soffrirebbe la SOFIGEA, la quale si vedrebbe chiamata ad intervenire, ancora più spesso che in passato, troppo in ritardo. Certo, qualche perplessità sull'efficacia dell'istituto del commissariamento la abbiamo, ma confidiamo che l'autorità di controllo saprà sempre intervenire tempestivamente e saprà scegliere commissari che abbiano le capacità, la decisione e la volontà che il difficile compito richiede.

**R O M A G N O L I.** Potrei aggiungere un solo particolare che però è noto a tutti: queste compagnie normalmente dispongono di agenti che hanno il mandato da diverse compagnie. Avviene allora che, quando una compagnia comincia a dare evidenti segni di decadenza, gli agenti passano il portafoglio che hanno ceduto a tale compagnia ad

**una o più delle loro altre mandanti**, fra l'altro percependo nuove provvigioni. Questo è un fenomeno che si è verificato ripetutamente sul mercato e la SOFIGEA ha dovuto poi assumere nel suo seno compagnie che avevano costituito il loro portafoglio sottraendolo a una consorella precedentemente entrata in liquidazione coatta.

Se questo diabolico sistema non sarà bloccato dal commissario o dai controllori, i problemi della SOFIGEA diverranno sempre più difficili. Non è possibile risanare una impresa in cui sono rimasti i dipendenti, un numero sproporzionato di agenti spesso non qualificati e il cui portafoglio — attraverso gli agenti multimandatari — è nel frattempo passato ad altra società.

Ci è stato chiesto quali siano le nostre intenzioni nel caso di vendita di una impresa della SOFIGEA. È evidente che, allorché una impresa della SOFIGEA è stata risanata, noi abbiamo, a mio modesto avviso, l'obbligo di metterla in vendita. La vendita sarà fatta d'accordo con il Ministero che dovrà esaminarne il prezzo di realizzo, il compratore e dare infine alla SOFIGEA il suo responsabile parere di accordo. Se da questa vendita si ricaveranno « X » lire, è evidente che gli importi così realizzati andranno alla SOFIGEA, la quale vedrà ridotta di altrettanto la necessità dell'extracaricamento. Quindi automaticamente la vendita di una compagnia *in bonis* della SOFIGEA si traduce in una diminuzione del contributo che viene posto a carico dell'utente.

È stato anche chiesto se queste imprese della SOFIGEA possono essere vendute anche a imprese estere. Debbo confermare che il problema è concretamente all'esame proprio in questi giorni perché una impresa estera si interessa di una società della SOFIGEA. Come abbiamo detto sopra, il problema specifico sarà sottoposto all'autorità di controllo perché ogni soluzione venga esaminata con responsabilità, dati i non facili quesiti che ne possono sorgere: se vi sono diverse imprese che si offrono di acquistare un'impresa della SOFIGEA, come deve essere scelta l'impresa alla quale la compagnia della SOFIGEA viene venduta?

È un problema molto delicato sul quale richiamo l'attenzione dei parlamentari presenti.

FELICETTI, *senatore*. Per una sola vendita?

ROMAGNOLI. È evidente.

FELICETTI, *senatore*. Facciamo l'accoppiamento delle vendite: una buona e una cattiva.

TONELLI. Sulla SOFIGEA vorrei dire ancora un'ultima cosa, e cioè sottolineare l'enorme difficoltà che le imprese della SOFIGEA (che operano praticamente nel solo settore dell'assicurazione della responsabilità civile autoveicoli, perché quasi l'80 per cento del loro portafoglio è costituito da queste assicurazioni) incontrano ad estendere la loro attività ad altri settori di assicurazione. Naturalmente si è ben consapevoli che con il 70-80 per cento dei premi costituiti da premi per assicurazioni auto è estremamente difficile far quadrate i bilanci, ma per sviluppare il lavoro in altri rami c'è un grosso ostacolo da superare, c'è cioè il fatto che le reti agenziali che le imprese della SOFIGEA hanno ereditato dalle imprese liquidate sono state create ed hanno operato solo per assumere e gestire rischi auto e non sono in grado, almeno per ora e tranne alcune eccezioni, per mentalità e qualificazione professionale, di incrementare la produzione in rami diversi. Va poi anche considerato che nei rami diversi da quelli delle assicurazioni auto opera una vivace e forte concorrenza, perché in questi rami sono presenti in modo massiccio tutte le più qualificate imprese del mercato. Quindi l'opera di riequilibrio dei portafogli, che pure viene perseguita, è faticosa e richiederà tempi molto lunghi.

ROMAGNOLI. Prego ora l'avvocato Siromi di voler rispondere alle altre domande.

SIRONI. Cercherò di essere breve e di rispettare i tempi.

Certamente, quando si parla della tariffa RC-Auto, si parla di tutta una problematica le cui molteplici componenti sono emerse chiaramente dalle domande e dalle risposte date dal dottor Romagnoli e dal dottor Tonelli. Ma io ho colto in qualche domanda, *apertis verbis* o indirettamente, un interrogativo: cioè se e come il mercato nel momento attuale ha corrisposto con degli sforzi operativi non solo al servizio atteso dall'utenza (che dovrebbe essere l'obiettivo finale, peraltro istituzionale, dell'assicuratore), ma quei miglioramenti che i tempi nella loro evoluzione hanno via via suggerito.

Indubbiamente il legislatore, sia pure con quei notevoli disguidi e ritardi e con quelle complicazioni cui accennava Tonelli a proposito di certe compagnie della SOFIGEA, ci ha dato una grossa mano.

Il processo di risanamento del mercato è iniziato ed è attentamente seguito dalle imprese che vedo presenti e protagoniste nella sezione tecnica auto dell'ANIA. Tale processo ha provocato e provoca tutto un esame autocritico — sempre utile soprattutto quando si vedono arrivare degli spunti dall'estero, anche là talvolta accompagnati da drammatiche soluzioni — ma soprattutto acuisce in ciascuno la capacità di vedere le cose in casa propria. Per questi motivi in sezione tecnica si è avuto un aiuto nel risolvere molti dei problemi afferenti le tariffe, con tutte le ripercussioni e i riflessi sul servizio che le imprese, oggi più che mai, ritengono indispensabili anche ai loro fini istituzionali. Se pensiamo che nel 1982 ci accingiamo a raccogliere oltre 4.000 miliardi di lire di premi per il rischio obbligatorio auto, non dobbiamo dimenticare che l'immagine attuale dell'assicuratore deve essere anche e soprattutto all'altezza delle aspettative di un pubblico molto più informato e smaliziato di una volta, indipendente da certe strumentalizzazioni. Oggi le imprese hanno tutto l'interesse a far sì che il servizio si possa esplicare nel modo migliore, sotto tutti gli aspetti (ma nello stesso tempo facendo in modo che la tariffa possa annualmente corrispondere a questa esigenza di rendere la prestazione ottimale).

Mi auguro che l'aiuto offerto al mercato più sano continui attraverso l'adozione di provvedimenti realizzati in termini sempre più tempestivi, indispensabili per proseguire concretamente l'opera di risanamento del settore. Devo dire, inoltre, che accanto alle iniziative del legislatore non deve essere trascurato l'apporto che le imprese stesse si danno reciprocamente attraverso un coinvolgimento operativo che viene gestito nell'ambito di particolari accordi conclusi. Uno di questi ha preceduto addirittura la « miniriforma » quando nel 1974 siamo usciti con l'accordo che riguardava la rapida liquidazione dei danni ai terzi estranei; altrettanto vale per la CID, pur senza la pretesa di avere scoperto nulla di nuovo perché era un sistema in atto presso altre nazioni e sperimentato da anni.

A proposito di tariffe vi è un'altra componente fondamentale (del tasso di rendimento si è già parlato e non voglio tornarci), quella del costo medio, che ha già dato grossi risultati nell'ambito della CID (che è ancor più da promozionare e da sviluppare per cui non sono d'accordo con chi ne vorrebbe fare già ora uno strumento legislativo). L'utenza ha ricavato già notevoli vantaggi, nell'ambito della tariffa, dal sistema CID dove si gestisce buona parte di quel 90 per cento dei sinistri rappresentati dai danni alle cose. Su 100 sinistri, infatti, 90 riguardano danni a cose e come entità di risarcimento assorbono oltre il 60 per cento dei risarcimenti. Nel 1980 le imprese hanno liquidato 2 milioni e 300.000 sinistri per circa 1.000 miliardi: per il 1981 le cifre non sono ancora consolidate per cui preferisco non dare anticipazioni precise, ma solo confermare che il sistema risponde e migliora per lo sforzo della parte sana del mercato, che è la maggiore.

In occasione della riunione tenuta presso la Camera di commercio per la presentazione del testo « L'Italia nelle assicurazioni », ho espresso e sottolineato l'auspicio di ottenere dalle forze politiche, governative e sociali un supporto concreto per superare le grosse difficoltà che abbiamo per arrivare a un accordo con le rappresentanze organizzate

delle officine meccaniche e delle carrozzerie, nel quadro delle azioni che stiamo portando avanti anche con l'ausilio dell'ACI. Solo in questo modo si può arrivare ad un accordo globale sui tempi di riparazione e sui costi della manodopera, pur tenendo conto della spirale inflazionistica che ancora caratterizza la nostra economia.

**d e' C O C C I , senatore.** Anche per una piccola ammaccatura si butta via l'intera fiancata.

**S I R O N I .** I risultati di certe indagini condotte per conto di riviste specializzate hanno dimostrato che nello stesso anno, interpellando una ventina di carrozzerie e di officine, vi è stata notevole discordanza circa il costo e i tempi cui attenersi nel valutare uno stesso danno predeterminato. Si è passati da chi rispondeva che si trattava solamente di attaccarre un filo staccato (e immediatamente, a motore acceso, riattaccato), per arrivare sino a quello che diceva di lasciare l'auto per tre giorni, per poi presentare (l'indagine si riferisce a tre anni fa) una fattura di 500.000 lire. Questa realtà la stiamo superando attraverso accordi parziali già raggiunti in alcune province; è indispensabile proseguire nella ricerca di un criterio omogeneo per il risarcimento dei danni a cose. Mi sembra un po' prematuro legiferare sulla CID o prevedere altri strumenti, quali le commissioni arbitrali, che fatalmente finiranno con l'occuparsi ed entrare negli accordi già conclusi tra le compagnie, ponendo nuovamente dei dubbi o disperden- do e guastando tutto quanto sin qui faticosamente costruito nello specifico settore dei danni a cose.

Circa le tariffe differenziate o meno se ne è già discusso tanto e ritengo che non siano ancora acquisiti i presupposti sulla opportunità di avviare sulla strada della differenziazione di tariffe, che devono, almeno per la parte relativa al premio puro, continuare ad avvalersi della costruzione su basi comuni ed omogenee, quali desunte dal conto consortile, strumento di cui solo l'Italia può avvalersi e vantarsi.

Il Presidente mi ha rivolto una domanda — credo *ad personam* — circa il mio pensiero sui massimali illimitati.

Sono del parere che il mercato italiano non sia in grado di sostenere gli oneri che ne deriverebbero, anche in considerazione — rispondo all'onorevole Amabile — dei riflessi sul diritto risarcitorio quale è applicato dai nostri organi giudiziari.

Per quanto riguarda il danno biologico sono perfettamente d'accordo con quel che è stato detto. Noi abbiamo accolto e sosteniamo l'interpretazione che il danno biologico è quantificabile come danno morale; non andiamo a sofisticare troppo nei dettagli perché si finirebbe con l'innovare troppo. Eravamo partiti bene, poi c'è stato un fermo. Si potrà anche arrivare a riconoscere quel titolo di danno specifico e risarcirlo più largamente; tale indirizzo, però, non farebbe che tradursi in nuovi oneri per l'assicuratore e quindi in costi maggiori della tariffa per l'utenza. Oltretutto sappiamo che la tariffa si è sempre dimostrata *a posteriori* insufficiente. Basti ricordare che le perdite tecniche che ogni anno le compagnie di assicurazione subiscono per i criteri applicati nella valutazione di certi valori contenuti nel modello matematico (che noi consideriamo ciononostante valido) restano tali e non si possono più recuperare.

Per quanto attiene il *no fault* il mio giudizio è negativo: la sperimentazione è nata negli Stati Uniti, ma abbiamo visto che alla fine sono stati più gli svantaggi che i vantaggi essendosi tradotta in grossi oneri per gli utenti.

Analoga esperienza negativa si è avuta in altri Paesi dove le conseguenze sulle tariffe certo hanno raffreddato moltissimo anche i più accesi promotori di queste nuove tecniche indennitarie.

Anche là erano partiti con l'obiettivo primario del risparmio: a distanza di un anno si sono trovati con degli aumenti del 20-30 per cento; a parte il fatto che anche in Italia, ove dovesse essere introdotto in questo momento il *no fault*, sicuramente almenteremmo l'industria del sinistro, che sappiamo essere già ricca nell'ambito della fanta-

sia italiana e, non ultimo, anche il conten-zioso.

Una cosa debbo invece ripetere in que-sta occasione, dato che ne sono stato sem-pre un convinto fautore, a proposito delle azioni per la maggiore sicurezza del traffico, cui lei, onorevole Presidente, ac-cennava: dobbiamo fare in modo che, so-prattutto nel settore scolastico, venga svol-ta un'opera di educazione, informazione, ac-culturamento già dai primi gradi dell'istru-zione. Noi vediamo i giovani sempre più intere ssati e sensibili, li vediamo vivere ed esprimersi in una realtà decisamente diver-sa dalla nostra gioventù; c'è un fronte aper-to e che aspetta: approfittiamo di questo momento per inserirci, per dare, per inno-vare con chiare e ricche regolamentazioni, in modo da agire secondo un programma chiaramente determinato che permetta di aiutare questi giovani a prepararsi gradata-mente per essere sempre migliori protago-nisti nella società, oggi ancora troppo fra-gile.

Per il momento mi sembra di aver rispo-sto a tutte le domande.

**T O N E L L I .** Vorrei rispondere alla domanda del senatore Felicetti sulla certifi-cazione dei bilanci. Effettivamente vi è un problema: la certificazione diverrà obbliga-toria con i bilanci del 1982, e cioè con i bi-lanci dell'esercizio in corso, ma a tutt'oggi non sono ancora stati stabiliti quei princi-pi contabili di generale accettazione che do-vrebbero costituire la guida, il termine di riferimento per l'opera di certificazione.

Da parte nostra è stato svolto un ragguar-devole lavoro per lo studio di questi princi-pi, onde poter dare un contributo concre-to di collaborazione a coloro che li debbono stabilire. I risultati dei nostri studi sono stati messi a disposizione degli organismi competenti: però fino a questo momento, come ho detto, i princi-pi contabili non so-no stati ancora emanati e non sappiamo a quali princi-pi si atterrebbero le società di certificazione se dovesse mancare una de-terminazione ufficiale.

Intanto, tutte le imprese hanno delibera-to la nomina dei revisori e questi sono già entrati nelle aziende perchè, come è noto, le società di revisione richiedono di esami-nare il conto patrimoniale del 1981 per po-tter certificare il bilancio del 1982.

La procedura di certificazione è quindi già in corso, ma a quanto so le stesse so-cietà di revisione ritengono necessario disporre di principi contabili stabiliti ufficial-mente dagli organi competenti e ne sollecitan- l'emanazione.

**S I R O N I .** Avevo dimenticato di ag-giungere una considerazione, che mi sembra abbastanza interessante, a proposito del *no fault*. L'obiettivo dei suoi sostenitori era an- che quello di far ottenere alle vittime col-pevoli il risarcimento del danno, comunque. Io avevo accennato tempo addietro e in al-trà sede ad una proposta: intervenire in fa-vore delle vittime colpevoli, attraverso il fon-do vittime per la strada, però là dove siano acquisiti e provati tutti gli elementi delle disagiate condizioni economiche.

Tenevo poi a rispondere al senatore Felicetti, il quale aveva accennato al ben cono-sciuto sottosviluppo assicurativo del Mezzo-giorno chiedendo come avremmo potuto pro-mozionare l'idea assicurativa in quelle zone e se, di conseguenza, alcune imprese assicu-rative — e quali — avrebbero potuto svol-gervi più proficuamente in questa ottica la loro attività. Debbo dire, proprio in prima persona, perchè lei sa, senatore Felicetti, quanto ne sia convinto, che se non mi so-stenesse la convinzione che c'è molto di buono e che si può realmente arrivare a rag-giungere l'obiettivo da lei auspicato, non so-lo da me, ma anche dalla mia impresa, non ci sarebbero taluni interventi, collabo-razioni e quindi significative responsabili-tà. Si puó fare, si deve fare, però occorre un po' più di ordine, occorre che certe dichiarazioni di responsabilità non ri-mangano solo delle enunciazioni teoriche di buona volontà, ma siano seguite da fatti e contenuti. Io spero che, a distanza di poche ore da certi accordi raggiunti per le imprese SOFIGEA, vi sia effettivamente una ripresa

di normalità e di efficienza tale da permettere il risorgere di quell'opera di affermazione e sviluppo meridionalistico di quell'imprese cui ci accingemmo sin dall'inizio. Nel 1982 si raggiungeranno a Napoli gli 80 miliardi di portafoglio, anche se purtroppo, e ancora, al 90 per cento di premi solo auto: ma ciò evidenzia la necessità di qualificare e riqualificare alcune strutture, anche attraverso l'opera, non facile, di qualificazione professionale degli agenti e di buona parte del personale, che è volonteroso. Infatti quando, come ricordava il dottor Romagnoli, sappiamo che di quelle imprese un gran numero di agenti sono pluri-mandatari, vediamo come sia troppo facile il gioco di travaso dei contratti. Si tratta di problemi non facili da risolvere: è vero che sono stati operati molti ridimensionamenti, ma la situazione è ancora insostenibile ed occorre ancora tagliare rispettando però la posizione meritata di chi è titolare di buone agenzie, con validi e disponibili collaboratori, che hanno ansia di apprendere, di professionalizzarsi. Per proseguire su questa strada occorrono equilibrio e sacrificio, serenità, tranquillità e ordine; diversamente le soluzioni ritarderanno con il pericolo di aggravare le situazioni.

**F E L I C E T T I , senatore.** Napoli è un gran problema nazionale.

**S I R O N I .** Il problema è per tutti.

**R O M A G N O L I .** Non abbiamo ancora risposto alle domande sul ramo malattie. In Italia, in questo settore, siamo veramente gli ultimi malgrado che il nostro servizio sanitario nazionale non sia certamente il peggiore nei confronti di quelli degli altri Paesi. Sembra che facile affermare che la necessità di una copertura integrativa nel campo malattie dovrebbe essere da noi ancora più sentita che altrove.

Nello sviluppo di questo ramo, però, intravedo alcuni pericoli, soprattutto per l'imparazione tecnica di alcune delle compagnie che vendono questa garanzia così delicata.

**Se non si agisce correttamente su questo settore l'immagine dell'assicurazione potrebbe essere ancora più colpita che nella responsabilità civile auto. Quindi personalmente auspico che il controllo ministeriale vada fino in fondo su quanto viene effettuato nel campo malattie.**

Dopo le polemiche nate sul ramo malattie nel momento dell'introduzione del servizio sanitario nazionale, abbiamo avuto un contatto con il Ministero della sanità, contatto che ha permesso di chiarire reciprocamente i rispettivi punti di vista e che si era concluso con la concorde disponibilità di costituire una commissione paritetica tra l'ANIA e il Ministero della sanità, incaricata di risolvere di comune accordo i problemi che erano sul tappeto o che potevano verificarsi nell'ambito dell'esercizio del ramo malattie. Devo purtroppo constatare che tale promessa del Ministero della sanità non ha avuto però alcun seguito.

**F E L I C E T T I , senatore.** Intanto vorremmo acquisire materiale sull'argomento, indipendentemente da ciò che può fare il Ministero, dato che questo è anche il desiderio del Presidente della Commissione industria del Senato.

**R O M A G N O L I .** Riassumendo i punti salienti dell'insieme delle nostre risposte, sottolineo che il problema della SOFIGEA ci preoccupa pesantemente e mi auguro che sia possibile, con il Ministero e con le forze politiche, trovare una soluzione dei difficili problemi non ancora risolti almeno per alcune delle compagnie costituite dalla SOFIGEA; sottolineo in particolare che non è possibile, malgrado ogni buona volontà, risollevare nel breve periodo di tre anni alcune compagnie che sono state consegnate alla SOFIGEA senza una consistenza e in uno stato di completo caos.

Auspichiamo, infine, che la certificazione dei bilanci sia applicata con buon senso e che non si creino per amore di perfezione situazioni che potrebbero essere traumatiche specialmente per alcune compagnie mediopiccole.

**T O N E L L I.** Il problema dei rapporti tra assicurazione vita e assicurazione sociale obbligatoria è effettivamente problema di grande attualità che forma oggetto di dibattito anche in questi giorni.

Noi riteniamo che l'assicurazione sulla vita possa svolgere un importante ruolo quale strumento di integrazione dell'assicurazione sociale obbligatoria. Vorremmo che questo ruolo venisse riconosciuto, e ad esso fosse dato spazio, nella legge di riforma dell'assicurazione sociale attualmente all'esame del Parlamento, e a questo fine abbiamo formulato alcune proposte concrete che speriamo possano trovare accoglimento.

Ricordo, poi, che per l'assicurazione vita è tuttora aperto il problema della detraibilità alla fonte, in sede di ritenuta IRPEF sui redditi di lavoro subordinato, dei premi di assicurazione pagati dai lavoratori dipendenti per assicurazioni vita individuali o collettive.

Il sistema attuale non consente tale detraibilità alla fonte e svantaggia, quindi, i la-

voratori dipendenti rispetto ai lavoratori autonomi. Vi è perciò qui una disuguaglianza di trattamento che riteniamo debba essere eliminata.

**P R E S I D E N T E.** L'importanza di questa audizione è stata determinata anche dalla qualificazione degli esperti che hanno portato i frutti dei loro studi.

Ringrazio pertanto gli intervenuti e spero che le cose dette siano di ausilio per coloro che verranno dopo di noi e per le leggi che tutti auspichiamo siano fatte presto e bene.

Dichiaro conclusa l'audizione.

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

*I lavori terminano alle ore 19,40.*

---

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI  
*Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici:*  
DOTT ANTONIO RODINO' DI MIGLIONE