SENATO DELLA REPUBBLICA

— XII LEGISLATURA —

10° COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SUL PROCESSO DI PRIVATIZZAZIONE DELLE IMPRESE PUBBLICHE E A PARTECIPAZIONE STATALE

19º Resoconto stenografico

SEDUTA DI GIOVEDÌ 9 NOVEMBRE 1995

(Antimeridiana)

Presidenza del presidente CARPI indi del vice presidente TURINI

10° COMMISSIONE

19° RESOCONTO STEN. (9 novembre 1995)

INDICE

Audizione dell'amministratore delegato della Nuova Tirrena

PRESIDENTE:	LALLI Pag. 3, 4, 5 e passim
- CARPI Progr. Feder.) Pag. 3, 4	
- TURINI (AN)	
LOMBARDI CERRI (Lega Nord)	
PONTONE (AN) 4, 6, 8 e passim	
ZANOLETTI (CDU) 10, 11, 12	

Interviene, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Giuseppe Lalli, amministratore delegato della Nuova Tirrena spa.

I layoro hanno inizio alle ore 9.

Presidenza del presidente CARPI

Audizione dell'amministratore delegato della Nuova Tirrena spa

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sul processo di privatizzazione delle imprese pubbliche e a partecipazione statale.

Riprendiamo l'indagine sospesa nella seduta del 26 ottobre.

Ascoltiamo oggi il dottor Giuseppe Lalli, amministratore delegato della Nuova Tirrena, che ringrazio per aver aderito a nostro invito e al quale do senz'altro la parola.

LALLI. Signor Presidente, sono io che ringrazio Voi per avermi dato l'opportunità di rappresentare il pensiero di chi ha avuto la fortuna di guidare questa esperienza negli ultimi due anni. Ho pensato che la cosa migliore per potervi illustrare lo stato dell'arte fosse di ripresentare a questa Commissione il documento preparato poco più di un mesa fa per la Commissione finanze della Camera dei deputati, documento che illustra come è nata la Nuova Tirrena, in base a quali criteri ispiratori e a quali previsioni.

Un dato che ho evidenziato alla Commissione finanze della Camera, quando sono arrivato a discutere i criteri che avrebbero orientato questa nuova impresa, era come la mia retribuzione fosse condizionata al raggiungimento di certi obiettivi di valorizzazione dell'azienda nel tempo e come una parte di questa retribuzione fosse variabile e condizionata, ma percepibile solo alla fine del primo triennio. Questo vi può dare l'idea di cosa significasse per noi il piano originario che elaborammo due anni fa e che prevedeva il ritorno al profitto al quinto anno di attività. Come ormai tutti sanno, siamo stati in grado di conseguire tale obiettivo al termine del primo anno di attività; questo evidentemente non è un miracolo economico, perchè non è un risultato che appartiene solo a noi come management, ma è il frutto combinato di almeno tre concause, che noi abbiamo inteso ripartire fra tre fattori fondamentali. Il primo è sicuramente una nuova squadra di management che si è ben fusa con quella precedente e che ha dato un orientamento imprenditoriale alla azienda, con i risultati positivi che conosciamo.

Il secondo elemento, che ha fortemente contribuito a questo successo, è stata la grande collaborazione delle componenti aziendali, che

rappresentavano in qualche modo la ricchezza della compagnia: i dipendenti, la rete agenziale, che è il motore produttivo di ogni compagnia di assicurazione, e soprattutto la grande capacità di fidelizzazione della clientela. Non dimentichiamo che quando questa compagnia è fallita aveva 1.200.000 assicurati: oggi ne abbiamo ancora 1.100.000; mantenere 1.100.000 clienti con il disastroso fallimento di due anni fa è un risultato attribuibile soprattutto alla rete agenziale.

Il terzo fattore, questa volta esterno, è legato alle migliori condizioni del mercato, che ora è molto meno sinistrato e criminoso di quanto non fosse qualche anno fa; di questo stato positivo, beneficiano tutte le compagnie di assicurazione e anche la nostra, ma la fortuna fa parte del gioco e, grazie a Dio, è arrivata al momento giusto.

PRESIDENTE. Mi scusi, cosa intende per criminoso?

LALLI. La criminalità organizzata ha molto danneggiato le compagnie di assicurazione negli anni tra l'89 e il '91, quando l'incremento dei furti di auto le aveva messe quasi in ginocchio. In seguito, interventi correttivi sia in termini di polizza che di identificazione di aree particolarmente criminali, hanno ridotto il problema e quindi ora il mercato gode di una situazione più florida di cui ha tratto vantaggio anche la Nuova Tirrena.

In questo contesto, essendo maturata la situazione nuova di una compagnia profittevole ed essendo comunque la stessa destinata ad essere nuovamente privatizzata – perchè l'intervento dello Stato era stato realizzato in un'ottica imprenditoriale ed era comunque teso a restituire al mercato questa impresa – le condizioni si sono realizzate piè celermente e quindi il processo di privatizzazione è iniziato questa primavera.

Credo che ciò che rappresenta lo spirito del management di questa compagnia in fondo è quello che abbiamo ribadito a più riprese e che viene meglio illustrato nel comunicato della direzione aziendale del 18 ottobre – è che il vertice aziendale, che deve essere affidabile per tutte le componenti, (l'azionista, la forza lavoro e gli agenti) non può e non deve parteggiare per nessun possibile futuro acquirente, nè osteggiare qualunque possibile futuro acquirente. Secondo noi è importante che, chiunque sia e a qualunque etichetta si avvicini, il nuovo acquirente si faccia portatore e sostenitore degli stessi principi ispiratori che hanno fatto nascere due anni fa il progetto della Nuova Tirrena.

Spero così di aver chiarito il mio punto di vista; resto comunque a disposizione dei senatore che vorranno pormi delle domande.

PONTONE. Le sono grato, dottor Lalli, perchè lei è stato molto chiaro nella sua esposizione così come lo è il documento che ci ha consegnato.

Non c'è nessun motivo per ostacolare alcun futuro acquirente, ma io desidero sapere se ci sono stati altri possibili acquirenti e se c'è stata un'asta pubblica alla quale hanno partecipato anche formalmente altri acquirenti. Inoltre desidero sapere, visto e considerato che l'azienda è in attivo, qual è il suo maggior valore rispetto alla

valutazione fatta due anni fa; su quale base di offerta la società può oggi essere messa sul mercato?

Vengo ora ai problemi del personale. Nel momento in cui è iniziata una trattativa con altre compagnie, o con una sola compagnia, ci si è posti il problema del personale dipendente e della rete agenziale? Oppure possono essere assorbiti dall'eventuale nuovo acquirente?

Le vorrei rivolgere un'altra domanda, anche se temo che non possa fornirmi ora una risposta: a seguito della privatizzazione o della vendita ad un'altra compagnia di assicurazioni della società Nuova Tirrena, qualora il suo valore iniziale di 400 miliardi di lire risultasse pari a circa 750 miliardi, mercè l'elevato rendimento di tutto il personale, ella ritiene che il plusvalore conseguito debba andare direttamente alla Consap o potrebbe costituire eventualmente un fondo di partecipazione sia degli agenti sia del personale dipendente della Nuova Tirrena?

LALLI. Spero di non dimenticare tutte le domande che mi sono state rivolte.

Innanzitutto, mi è stato chiesto se ci sono stati altri possibili acquirenti. Senatore Pontone, le posso dire che sicuramente vi sono stati vari segni di interessamento, perlomeno all'inizio della procedura di privatizzazione. Chiunque fosse stato abilitato dalla Consap a produrre un'offerta doveva passare attraverso i nostri uffici per prendere visione dei documenti contabili e patrimoniali. E attraverso i nostri uffici sono passate due società: la Toro assicurazioni e la Itt americana.

Poichè non sono io la persona titolata a mantenere i rapporti con gli eventuali compratori, ho appreso all'ultimo momento che la Itt aveva deciso di non presentare alcuna offerta di acquisto, ma non so dirvene i motivi. Quindi, oggi discutiamo di una eventuale compravendita con un solo potenziale acquirente.

Presidenza del vice presidente TURINI

(Segue LALLI). Erano stati fatti anche altri nomi in previsione di una calendarizzazione di visite presso i nostri uffici per prendere visione dei documenti contabili e patrimoniali, ma poi non se ne è fatto più nulla.

Mi è stato chiesto un giudizio sul valore della Nuova Tirrena. Ritengo che un'azienda che nasce con una capitale di 420 miliardi, che chiude il bilancio degli ultimi cinque mesi del 1993 con una perdita di 15 miliardi – quindi deve portare in diffalco tale valore ed il primo bilancio «intero» del 1994 con un utile, così come accadrà per il bilancio del presente anno, non possa che acquisire maggior valore. Mi pare un fatto abbastanza logico.

Mi è stato domandato quale sia stata l'offerta per l'acquisto della Nuova Tirrena, anche se avanzata da una sola società. Non ne sono a conoscenza, perchè si tratta di offerte fatte pervenire direttamente alla Consap, la quale non ci ha riferito nulla a tal riguardo.

Quando nel mio intervento ho parlato di una certa scarsità di informazioni, che poi ha generato questo clima molto teso all'interno dell'azienda, essa ha riguardato non solo la forza-lavoro e i rappresentanti sindacali ma lo stesso consiglio d'amministrazione della Nuova Tirrena. Quindi, non siamo mai stati parte in causa e non abbiamo mai partecipato all'avvio delle varie procedure per la privatizzazione della compagnia.

PONTONE. Allora le preoccupazioni del personale dipendente e degli agenti sono fondate vista la scarsità di informazioni!

LALLI. Sarebbe bastato coinvolgerli un po' di più e costituire un comitato di informazione: molte preoccupazioni sarebbero state meno avvertite e oggi forse non ci troveremmo dinanzi ad un clima aziendale così teso.

Debbo presumere che l'azionista che vende ed il potenziale acquirente abbiano tenuto conto del problema del personale dipendente della rete agenziale, perchè si tratta di realtà fondamentali. Basti leggere il comunicato aziendale che io stesso ho elaborato, dove si parla di sviluppo di capacità competitive dell'impresa, di mantenimento occupazionale e della sede in Roma, eccetera; ritengo che questi punti possano rappresentare dei principi ispiratori e quindi dovrebbero essere tenuti presenti nella redazione del contratto di compravendita. Credo che a tal riguardo si stiano facendo degli sforzi affinchè ciò si verificchi.

PONTONE. Quindi, lei non è informato su questo?

LALLI. No; però ho avuto contatti con i rappresentanti della stessa Toro assicurazioni, i quali mi hanno risposto che questi principi non dovrebbero rappresentare un ostacolo alla conclusione della trattativa.

Sarei molto felice di poter continuare a partecipare a questa esperienza, garantendo ad un nuovo azionista l'affidabilità del management e alle altre componenti aziendali tali garanzie che mi sembrano fondamentali, dal momento che si ispirano ad una lodevole iniziativa intrapresa due anni fa.

Senatore Pontone, lei mi ha posto un'altra interessante domanda che è quella del maggior utile o valore.

PONTONE. In una precedente audizione il rappresentante della Consap ci ha riferito che il valore di 400 miliardi inizialmente attribuito alla Nuova Tirrena dovrebbe oggi risultare pari a circa 750 miliardi. Quindi, si sarebbe conseguito un plusvalore.

LALLI. Dalla Consap sono state nominate due società esterne di valutazione: la Arthur Andersen e la Peat Marwick. Esse sono venute da noi e hanno acquisito i dati di cui avevano bisogno per elaborare delle valutazioni economiche sulla nuova compagnia, che credo abbiano poi consegnato direttamente alla Consap. Quindi, la Consap ha in suo possesso le dichiarazioni di valore della Nuova Tirrena.

PONTONE. Volevo sapere se eventualmente quei 350 miliardi di plusvalore potrebbero essere utilizzati a favore degli agenti e dei dipendenti della Nuova Tirrena, per farli diventare azionisti della stessa.

LALLI. A mio parere, questa potrebbe essere un'opzione da raccomandare. Intendo dire che se le componenti aziendali hanno ricevuto solidarietà nel 1993, nel senso che è stato fatto qualcosa per loro, mi pare che esse abbiano ricambiato tale solidarietà, cioè hanno permesso di rientrare dell'investimento iniziale e di conseguire anche un plusvalore. Non voglio arrivare al simbolico, mi ritengo che qualcosa si potrebbe fare per queste componenti aziendali, consentendo loro una minima partecipazione al capitale societario. D'altra parte, tali partecipazioni si trovano già in molte realtà aziendali private del mondo economico italiano e non; ritengo che si tratterebbe di un meritato riconoscimento.

LOMBARDI CERRI. Da vecchio uomo d'azienda non posso che compiacermi per l'opera positiva sviluppata dal management. Per quanto mi riguarda non ho dubbi da chiarire sulla Nuova Tirrena, bensì sulle modalità della sua cessione. Vorrei ora da lei alcune indicazioni, perchè ritengo che quello al nostro esame sia un caso tipico citato da un noto poliziotto di romanzi gialli: una coincidenza è una coincidenza, due coincidenze sono due coincidenze, ma tre coincidenze sono un indizio. E neanche a farlo apposta vi sono tre coincidenze.

In primo luogo, le vorrei chiedere quanto ammonta il vostro fatturato.

LALLI. Nell'ultimo anno la Nuova Tirrena ha realizzato 830 miliardi di lire di fatturato.

LOMBARDI CERRI. Con quale utile netto?

LALLI. Con utili per circa 3-4 miliardi di lire prima delle imposte; l'anno scorso abbiamo registrato un utile di un miliardo e mezzo.

LOMBARDI CERRI. Quindi un'eventuale offerta di acquisto dovrebbe essere più o meno pari a 750 miliardi di lire, valore attribuito alla Nuova Tirrena.

LALLI. Sarebbe assai più utile che questa Commissione, più che avere un parere da parte di persone competenti e del mestiere, chiedesse ai rappresentanti della Consap una loro espressa valutazione.

Senatore Lombardi Cerri, sicuramente comprenderà che mi trovo in difficoltà nel dover valutare l'azienda di cui sono amministratore delegato: potrei indicare delle cifre non allineate, ad esempio, a tecnologie di valorizzazione più aggiornate.

Faccio parte di un'azienda che per me ha un gran valore, ma non posso formalizzare con sicurezza il valore economico e commerciale della Nuova Tirrena.

Per carità, non è che si comprino o si vendano le aziende basandosi su questi giudizi, ma c'è un sistema di prima, larga approssimazione per

19th Resoconto Sten. (9 novembre 1995)

cui un'azienda, se realizza un utile netto del 10 per cento, vale circa il fatturato di un anno. Ripeto: non è che si comprino o si vendano le aziende con una stima del genere, però è una prima indicazione.

Le posso fornire, senatore, un altro elemento. Io non provengo dal settore assicurativo: ho studiato chimica industriale e mi sono avvicinato alle assicurazioni nel 1989 giudando la Mediolanum. Ebbene, in quell'esperienza ha avuto occasione di occuparmi anche i possibili azioni di compravendita di portafogli. Per quanto riguarda la Nuova Tirrena, la negoziazione di un prezzo in termini commerciali si orientava, come si dice intorno a punto sette-punto otto del portafoglio; facendo un po' il cosiddetto conto della serva (poi, senatore, se si rivolge a tecnici specializzati potrà far effettuare loro delle elaborazioni più puntuali), prendendo come riferimento il dato punto sette, parliamo di 600 miliardi come valore minimo e pur con tutte le pecche che ha una compagnia come la nostra (per esempio, come mix di portafoglio è sbilanciata sul ramo RC auto); pur con tutte queste considerazioni, se anche lei, senatore, prendesse il valore di riferimento più basso, arriverebbe intorno ai 600 miliardi.

PONTONE. Il motivo di questa offerta potrebbe essere quello di eliminare un altro concorrente; non si compra dunque un'attività, ma una inattività.

LOMBARDI CERRI. Siccome non si tratta di un'azienda privata ma di una azienda pubblica, le offerte dovrebbero essere pubbliche. Fra privati uno fa quello che vuole, non lo va a raccontare; ma per quanto riguarda la cosa pubblica si deve sapere quanto è stato offerto. Come mai questo mistero?

LALLI. Penso che la sua osservazione sia molto giusta: ci sono regole precise e, se queste si applicassero anche alla Nuova Tirrena, ci si muoverebbe, appunto, in un quadro di regole molto precise.

LOMBARDI CERRI. Non voglio insegnarle a fare le aste, dottor Lalli, ma non ho invetato io certi sistemi. Non le sembra strano che, di fronte ad una società con non soltanto bilanci positivi ma anche con un trend positivo, ci siano solo due offerenti, di cui una fa «toccata e fuga», cioè sparisce dalla circolazione senza neanche arrivare ad una formalizzazione dell'offerta? Cosa c'è sotto? Volevo conoscere la sua sensazione. Un'azienda va bene, è in trend positivo ma c'è una sola offerta, mentre la seconda è una semi-offerta, una lettera d'intenti di un potenziale acquirente che po fugge. Cosa c'è sotto? Un campo minato?

LALLI. Certamente sorprende che l'interesse conclusivo nei nostri confronti sia così limitato. Qualcun altro risponderebbe: hai visto che non vali niente se ti vuole solo così poca gente?

Quando in primavera è stata avviata questa procedura, io dichiarai che mi sembrava un po' prematura nel senso che ritenevo che la compagnia appena rinata avesse bisogno di maggiore solidificazione sul mercato.

Fui richiamato per queste dichiarazioni e, visto il nuovo trend, sull'onda del bilancio positivo io risposi che, se questo aveva da essere, allora «tanto prima, tanto meglio», perchè è chiaro che, se un processo di privatizzazione deve attuarsi, non può durare troppo a lungo; se de avvenire un passaggio di proprietà deve realizzarsi nel più breve tempo possibile. Il fatto che adesso ci sia un solo acquirente mi fa credere che avessi ragione.

PRESIDENTE. Dottor Lalli, ho ascoltato la risposta che lei ha dato al senatore Pontone: a un certo punto ha detto che, con una gestione con più attenzione per la salvaguardia dei posti di lavoro, forse sarebbe andata meglio; ma quando dice: «con più attenzione», intende anche riferirsi a una gestione più corretta, più partecipativa, intendo di comunicazione?

Quando si inizia un processo di privatizzazione, soprattutto quando l'oggetto della privatizzazione è molto particolare, occorre procedere in un certo modo; questa realtà ha vissuto cinque anni di grosso travaglio per i dipendenti e per gli agenti che hanno svolto manifestazioni, si sono incatenati: è stato un rilevante fenomeno che ha portato all'intervento dello Stato, delle parti sociali. Ebbene, aver deciso un processo di privatizzazione senza neanche informare il personale può essere stato imprudente perchè ha creato queste tensioni molto sentite all'interno della Nuova Tirrena; quindi è chiaro che nel personale si è ingenerato quasi un processo di rifiuto della privatizzazione. Se ci fosse stato un semplice maggiore coinvolgimento, forse avremmo avuto una situazione più tranquilla.

Come amministratore delegato, dottor Lalli, le domando: secondo lei il punto di incontro per la salvaguardia dei livelli occupazionali tra le richieste sindacali e quello che poteva fare l'azienda dov'è?

LALLI. Mi si permetta di entrare in un dettaglio tecnico. Quando è stato realizzato questo grande salvataggio del gruppo Tirrena si è elaborato un concetto molto innovativo nel rapporto fra la nuova società e l'istituto della liquidazione coatta amministrativa del precedente gruppo; in altri termini, oggi come Nuova Tirrenia rendiamo un servizio per la gestione dei sinistri ex ante. Per questo occupiamo 250 dipendenti, che certamente, se dovessimo gestire solo il nostro potafoglio, sarebbero in esubero; però, permanendo questo servizio, che abbiamo pianificato con un graduale decremento nel tempo, ciò non rappresenta una preoccupazione, trattandosi di persone impegnate a svolgere altri compiti, che non sono quelli istituzionali. Quindi, secondo me, il problema non si pone.

PONTONE. Erano dipendenti della vecchia Tirrena?

LALLI. Tutti dipendenti del vecchio gruppo.

PONTONE. E nel momento in cui sono stati utilizzati per la liquidazione, si è detto a questi signori che non fanno parte della Nuova Tirrena, che per loro non c'è un domani e, finita la liquidazione, saranno mandati a casa?

LALLI. Assolutamente no, il concetto innovativo è stato proprio questo. Ogni e qualsiasi precedente esperienza di liquidazione coatta amministrativa di un'impresa assicurativa prevedeva che il commissario liquidatore nominasse e imponesse il distacco di un certo numero di persone, non ancora riassunte dalla nuova società e quindi le utilizzasse fino alla fine del «processo funerario». Invece la Nuova Tirrena ha ripreso tutti i dipendenti. Non c'è qualcuno che lavora per il commissario liquidatore; sono tutti nostri dipendenti, alcuni dei quali rendono un servizio remunerato dal commissario liquidatore.

PONTONE. E saranno assorbiti.

LALLI. Dal 1º agosto 1993 tutti i dipendenti della pregressa società sono diventati dipendenti della Nuova Tirrena.

PONTONE. Anche quelli assegnati alla liquidazione?

LALLI. Parlare di un'assegnazione alla liquidazione equivale ad usare una terminologia impropria, in quanto sono dei nostri dipendenti, che oggi lavorano per la liquidazione, ma non sono stati comandati a questa funzione prima ancora di essere assunti. È questa l'innovazione: sono sempre nostri dipendenti. Noi abbiamo mantenuto l'integrità dell'organico.

PONTONE. Una volta terminato il servizio rientrano nei ranghi.

LALLI. Lavorano nei nostri uffici e svolgono quella particolare mansione. Questa scelta fu adottata proprio per non far sentire alla forza lavoro una specie di distinzione tra lavoratori di serie A e lavoratori di serie B: di solito nelle precedenti esperienze di liquidazione i «distaccati» erano coloro che accompagnavano il «processo funerario» e che perdevano il lavoro alla fine di questo processo.

PONTONE . Vorrei l'assicurazione che non perderanno il lavoro.

LALLI. Fanno parte integrante della compagnia Nuova Tirrena, sono suoi dipendenti.

ZANOLETTI. Vorrei conoscere il suo pensiero su una preoccupazione molto netta che hanno manifestato i rappresentanti dei dipendenti, cioè che il processo di privatizzazione porti alla vendita alla società Toro. I dipendenti non si oppongono alla privatizzazione, anzi auspicano che la società trovi un assetto diverso e definitivo con la vendita ad un'altra compagnia, ma temono questa vendita annunciata e prefigurata che – sostengono loro – comunque avverrà alla Toro assicurazioni. Il timore è quello della sovrapposizione delle reti di vendita che, al di là degli impegni, porterebbe allo smantellamento della rete della Nuova Tirrena e quindi alla perdita di posti di lavoro.

Vorrei sapere cosa pensa su questo specifico problema.

LALLI. Penso che, a considerare freddamente questa situazione, le preoccupazioni siano giustamente motivate. Infatti, nel mercato italiano

c'è una compagnia come la Nuova Tirrena, che ha una sua struttura, e una compagnia come la Toro, che è più forte ed importante, che assumendone la proprietà ovviamente può pensare ad un processo di razionalizzazione e di ristrutturazione. Visto che le preoccupazioni fondamentali riguardano il prezzo e la salvaguardia delle componenti aziendali, è opportuno che qualcuno si preoccupi che il prezzo di acquisto sia corretto, ma questo è un problema che non mi appartiene e di cui qualcun altro deve farsi carico.

PONTONE. Però lei ha sempre una responsabilità, anche se indiretta; se lei amministra un bene che è valutato 750 miliardi e poi viene venduto per 600 miliardi, da persona responsabile dovrebbe opporsi a questa vendita.

LALLI. Se fossi soltanto minimamente coinvolto nel processo di vendita, ma non lo sono: a tutt'oggi non mi è dato sapere qual è il prezzo offerto dalla Toro.

PONTONE. Lei come responsabile della società potrebbe chiedere alla Consap di renderlo edotto sulle condizioni di vendita.

LALLI. Il consiglio di amministrazione ha chiesto queste informazioni, ma non le abbiamo ricevute. Non sappiamo queste cose; per l'azionista l'argomento è riservato.

ZANOLETTI. Prendiamo l'impegno di chiederlo noi alla Consap.

LALLI. Sono responsabile soltanto di quello che gestisco.

Le preoccupazioni delle componenti aziendali sono giuste fintanto che non si rimuovono. Cosa intendo dire? Per chi ha vissuto una vita travagliata, come i dipendenti e gli agenti della Tirrena, sapere che l'azionista un giorno potrebbe essere il gruppo Fiat può essere motivo di preoccupazione o di solidità; può essere motivo di solidità se non ci sono motivi di preoccupazione, che pertanto vanno rimossi. Quali sono i motivi di preoccupazione? I livelli occupazionali, l'autonomia del marchio e dell'azienda, la conferma della sede a Roma, tutti quegli elementi che ritrovate nel documento che abbiamo presentato e che, se inseriti nel contratto di compravendita, risolverebbero tutti i problemi, eliminando quindi le preoccupazioni delle componenti aziendali.

ZANOLETTI. A me pare che dei dubbi potrebbero essere legittimi anche se venissero previste queste clausole contrattuali; nonostante ciò sarebbe sicuramente un passo avanti. Infatti, in questi rapporti le clausole vengono generalmente accettate rebus sic stantibus, ma poi la situazione viene gradualmente modificata e le clausole contrattuali ignorate.

LALLI. Il contratto può anche impegnare le parti a far sì che per un certo numero di anni non ci sia nessun intervento sui livelli occupazionali. In base alla mia esperienza posso dire che i contratti sono tanto buoni quanto lo sono le parti che li sottoscrivono: se le parti hanno dei retropensieri, i contratti non servono a niente. Ma se un contratto viene

fatto bene e tiene conto di certe clausole, a mio parere le preoccupazioni dei dipendenti possono essere rimosse; basta volerne tener conto.

ZANOLETTI. I lavoratori chiedono che venga oggettivamente garantita la loro condizione occupazionale attraverso l'acquisto da parte di un'altra società che non abbia già una sua rete di vendita, e quindi non sia motivo di quelle preoccupazioni che suscita invece la Toro.

LALLI. È chiaro che se l'ipotetico acquirente fosse una banca, le preoccupazioni non sussisterebbero; poichè però, ci troviamo di fronte a questa situazione, dovremmo cercare di rimuovere quei punti di preoccupazione.

ZANOLETTI. Però stavo ragionando al di fuori di questi dati.

LALLI. Si può anche osservare che il gruppo Toro è fortemente sbilanciato al Nord. Allora, invece di vedere soltanto gli aspetti negativi potrebbero essere considerati quelli positivi: basta che ci siano queste garanzie che eliminano gli elementi di preoccupazione. Allora diventa un gruppo forte, non uno che ha soffocato un altro.

PRESIDENTE. Certamente le preoccupazioni espresse ora dal senatore Zanoletti ma anche, prima, dai senatori Lombardi-Cerri e Pontone sul personale mi sembra siano fondate; cioè questa autonomia aziendale, laddove non si dovesse realizzare nel senso in cui è stata impostata la Nuova Tirrenia, andrebbe senza dubbio a danneggiare l'occupazione. Quindi questa preoccupazione esiste e aumenta anche il mistero della Consap, che non vuole dare le indicazioni che dovrebbe; allora spetterà ai singoli senatori, se lo riterranno di avanzare delle richieste alla Consap.

Comunque, dottor Lalli, la ringrazio per quanto ci ha detto.

LALLI. Signor Presidente, se posso fornire un contributo ulteriore, vorrei sottolineare che non c'è dubbio che, essendo iniziata la privatizzazione, questa compagnia ha bisogno di un nuovo proprietario privato. Il problema, però, è che la deregolamentazione del mercato assicurativo in Europa ha fatto sì che la competizione si sia resa molto più accesa; nei prossimi anni, quindi, bisogna essere molto più forti e la Nuova Tirrena non potrà esserlo da sola, essa non può correre comunque dei rischi da sola.

Dunque, che arrivi la Toro o qualsiasi altro, visto che questo processo di privatizzazione è stato avviato; con un contratto che mantenga tutte le clausole di protezione del personale, ma che arrivi questo nuovo proprietario: un processo involutivo o di stallo potrebbe essere tanto dannoso quanto un cattivo proprietario.

PONTONE. Chiedo scusa, dottor Lalli, ma trattandosi di una società che dal passivo è andata in attivo, perchè da sola non potrebbe continuare a vivere e prosperare nel Centro-Sud?

LALLI. Il mercato assicurativo vive due problemi fondamentali. A lei, senatore Pontone, non sfugge il grande, prepotente ingresso di canali alternativi. Noi siamo l'unica grande azienda italiana che non di10 COMMISSIONE

19° RESOCONTO STEN. (9 novembre 1995)

spone di canali alternativi perchè si basa solo su quelli tradizionali. I canali tradizionali rappresentano il costo di intermediazione più alto di tutto il mercato; se restiamo da soli, nei prossimi tre o quattro anni non ci succede niente, continuiamo a crescere...

PONTONE. Potreste allargarvi e continuare al Nord.

LALLI. Occorre una capacità che noi non abbiamo oggi; quindi bisogna cominciare a pensare in certi termini adesso ed è già tardi. Noi siamo la quattordicesima compagnia di assicurazioni, ma le altre sono tutte coinvolte in rapporti con banche, in reti di consulenti finanziari, in attività alternative che abbattono i costi di intermediazione.

PRESIDENTE. Ringraziamo il dottor Lalli, che mi sembra abbia risposto esaurientemente a quanto richiesto, augurandoci veramente che la Nuova Tirrena possa aprirsi un mercato nuovo; anzi, sono convinto che debba preoccuparsi di espandersi. In futuro, solamente grandi aziende assicuratrici potranno lavorare bene in Europa e anche fuori d'Europa.

LALLI. Mi consenta, signor Presidente, un'ultima considerazione sul tema dell'occupazione. Un documento datato 1º dicembre 1993 contiene i punti che ho discusso con i rappresentanti sindacali: di questi, il punto due dice chiaramente che, in linea con gli orientamenti dell'iniziativa intrapresa dal Ministro del tesoro con questa capitalizzazione, non si sarebbe mai fatto ricorso all'istituto dell'esubero, salvo che non si fosse stati tirati per i capelli.

PONTONE. Questo è ciò che interessa a noi.

PRESIDENTE. Ringrazio nuovamente il dottor Lalli e dichiaro conclusa l'audizione.

Rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 10.