

ASSICURAZIONI Dall'inizio della crisi, in borsa il settore ha perso circa il 60%. Eppure le compagnie italiane sono molto solide e oggi hanno opportunità enormi. Aiutando lo Stato a far quadrare i conti, spiega Poggi **(Accenture)**

Se la polizza diventa sociale

di **Alessandro Carollo**

Da mesi le banche sono il nemico pubblico numero 1: investitori, politici, clienti, sono tutti infuriati. E le compagnie assicurative? Malgrado il collasso e il conseguente tentativo (finora deficitario) di salvare la più grande compagnia del mondo, la Aig, e sebbene il fallimento di Lehman abbia finito per inguaiare più di una compagnia anche in Italia, complessivamente l'immagine pubblica delle assicurazioni ha tenuto molto meglio. In borsa però la botta è stata forte, anche se inferiore a quella delle banche. Eppure, secondo Andrea Poggi, executive partner e responsabile della consulenza strategica di **Accenture**, l'industria assicurativa italiana è molto più solida e soprattutto può aiutare il sistema economico complessivo cogliendo opportunità di crescita, a patto che mostri di volere cambiare pelle. A *Milano Finanza* ha spiegato come.

Domanda. Con l'eccezione di Aig, il settore assicurativo sembra aver subito meglio delle banche il collasso dei mercati. È solo una sensazione?

Risposta. Non ci sono stati default clamorosi, anche se la crisi ha comportato per il settore assicurativo un significativo impatto sulla redditività, tenuto conto che in Italia le compagnie in media avevano già subito una contrazione dell'utile del 90% nel primo semestre 2008.

D. Colpa della carta tossica che avevano comprato?

R. Non proprio. C'è stata la perdita, di fatto, di una delle due fonti di ricavo dell'assicurazione: ossia la gestione finanziaria, che oggi ha valori pari allo zero, se non addirittura negativi. Questo per le minusvalenze e svalutazioni patrimoniali che stanno emergendo

dai bilanci (si pensi, per esempio, ai rendimenti minimi garantiti dalle gestioni separate) e per le perdite nei prodotti in cui il rischio è sopportato dall'assicurato (per esempio la gestione delle index linked con sottostante Lehman, per un importo stimato a livello di sistema pari a circa 1,6 miliardi di euro), che in più hanno reso il cliente meno tranquillo e dunque meno propenso verso offerte ad alto contenuto finanziario. Infine, ha pesato anche la riduzione del contributo del canale bancario nel collocamento dell'offerta Vita, con le filiali impegnate nel 2008 a vendere prevalentemente titoli propri.

D. E nel 2009 è arrivato l'impatto della crisi dell'economia reale...

R. Già. Si registra finora una riduzione del volume complessivo dei premi e dell'importo dei premi medi, in particolare modo nel business Rc auto. C'è un atteso aumento degli indici di sinistrosità, con una possibile maggiore incidenza delle frodi. Ma soprattutto c'è un cliente con una minore capacità di spesa e contemporaneamente con un forte bisogno di protezione dei propri risparmi e beni e sempre meno fedele verso le offerte tradizionali. Il tutto in un mercato già in evidente maturità per la componente Danni (raccolta stimata a -0,1% nel 2008) e per quella Vita (-13% nel 2008), benché non saturo, visto l'elevato livello di sottoassicurazione rispetto all'Europa.

D. Dulcis in fundo, nel 2008 il settore ha subito cambiamenti regolamentari epocali, tipo la Bersani...

R. Non solo la Bersani, ma anche la Mifid e l'Indennizzo Diretto han-

no comportato un cambiamento di business e operativo importante che, oltre a determinare un incremento di costi e investimenti per l'adeguamento, sta avviando una modifica lenta ma significativa dei comportamenti concorrenziali.

D. Insomma, il crollo dei prezzi dei titoli assicurativi è pienamente giustificato?

R. Andiamoci piano. Sicuramente gli utili si sono contratti e la crisi economica complica la competizione verso la crescita. Ma il settore ha subito in borsa impatti comunque ridotti rispetto al mondo bancario, essendo sceso del 60% medio dall'inizio della crisi subprime nel luglio 2007 a fine marzo 2009, contro il 70% medio delle banche nazionali, confermando ed enfatizzando il suo profilo di sostanziale affidabilità. Inoltre sono convinto che l'industria presenti fattori chiave che possono consentire non solo di affrontare la crisi in una posizione, se non di forza, comunque diversa rispetto agli altri operatori finanziari, ma di cogliere anche evidenti opportunità di sviluppo, aiutando al contempo la ripresa dello stesso sistema economico e sociale italiano.

D. Perché?

R. Primo, per la solidità del sistema che le conferisce forza, con indici di solvibilità oltre i limiti di legge, preservata e garantita da precisi e puntuali interventi regolamentari, da un'attenta sorveglianza dell'Isvap e da una gestione tradizionalmente prudente delle compagnie in termini di asset allocation, focalizzata per oltre il 50% su titoli di Stato. Secondo, perché nella raccolta premi non va tutto male, ci sono anche segnali di crescita da far lievitare: nei rami Vita tradizio-

nali e garantiti c'è stato un +94% di nuova produzione di prodotti tradizionali, il cosiddetto ramo I, registrata a febbraio 2009 rispetto a un anno prima.

D. Quindi si ritorna all'antico?

R. Piuttosto si innova costruendo sul ruolo basilare dell'assicurazione. In un contesto caratterizzato da profonda incertezza e contrazione dei consumi, cambiano i bisogni prioritari dei clienti e assumono un ruolo fondamentale la protezione dei beni primari, il mantenimento del tenore di vita nel tempo, la disponibilità di mezzi per cure mediche e la copertura da perdita dei risparmi. Su questo bisogno ritrovato e impellente di protezione, le compagnie possono ridefinire il modello di business in modo da offrire soluzioni più semplici, meno costose ma di qualità, rassicurando una domanda che la crisi sta stimolando. C'è poi la grande chance del ruolo sociale dell'assicurazione, così come accade in molti altri Paesi non solo europei.

D. Cioè?

R. Le assicurazioni dispongono di competenze e soluzioni per svolgere un ruolo sociale a supporto della collettività e a sostegno del miglioramento dei conti pubblici. Si pensi alla gestione della spesa pensionistica: la recente riforma ha raggiunto significativi risultati ma è solo un primo passo per definire soluzioni adeguate per i giovani, per i dipendenti delle pmi e della pubblica amministrazione. Inoltre, replicando lo schema della riforma pensionistica, è possibile definire un modello a pilastri

per gestire l'ingente spesa sanitaria pubblica e privata. Ciò, da un lato, convogliando parte della spesa privata che già oggi i cittadini sostengono (l'88% della spesa privata è out of pocket) verso premi assicurativi, dall'altro incentivando la sottoscrizione di coperture private aggiuntive per ridurre la spesa pubblica a parità di servizio. Infine, c'è la gestione degli eventi naturali e catastrofali che in Italia, come dimostrano i recenti tristi fatti, tra conformazione e imprevedibilità climatiche, è totalmente a carico del bilancio pubblico e che può essere invece ottimizzata in una logica mutualistica assicurativa adeguata, assicurando i giusti margini tecnici alle compagnie e il miglior servizio possibile alla popolazione. Certo, perché tutto ciò avvenga è necessario che le istituzioni adeguino le normative (innanzitutto fiscali) entrando in una dimensione di partnership con l'industria assicurativa. Ed è necessario che le compagnie, valorizzando e innovando le fondamenta del loro ruolo, cambino pelle.

D. Come?

R. Occorre innanzitutto un nuovo modello di selezione dei rischi e di pricing industrializzato in grado di garantire la giusta valutazione del rischio e la necessaria redditività dell'offerta attraverso, per esempio, la gestione e l'arricchimento innovativo delle basi informative e attuariali; occorrono nuove logiche di gestione del sinistro che assicurino finalmente livelli di efficienza più alti e che vedano anche gli assicuratori intervenire con un ruolo attivo e diverso nella catena di liquidazione dei danni; ci vuole poi un modello di offerta semplificato, con pochi prodotti, supportati da modalità gestionali ben più snelle di quelle attuali, e focalizzati in maniera semplice sulla protezione dei rischi essenziali che ho descritto prima; infine è necessario un nuovo modello distributivo.

D. Sulla distribuzione c'è stata una guerra nell'ambito della legge Bersani in cui ha vinto l'agente e non il cliente.

R. Non è questo il problema: il modello multicanale va bene e ogni cambiamento (normativo o industriale) deve essere in grado di aumentare la frequenza e la qualità del contatto con il cliente, garantendo una maggiore vicinanza alle insicurezze e ai bisogni di rassicurazione della clientela, accompagnandola in questa fase di profonda incertezza con soluzioni adeguate e chiare. Quindi, occorre dividere bene i compiti tra agenti, broker, reti professionali, canali diretti e bancassurance, per migliorare l'efficacia del servizio erogato dal sistema assicurativo e aumentare l'attrattività delle soluzioni offerte per la copertura dei rischi, cui ciascuno di noi è esposto ora più che mai, rendendo più chiara e competitiva la spesa assicurativa.

D. Una roba da cubo di Rubik...

R. È complicato, ma non c'è niente di più vicino alla natura vera e intrinseca dell'assicurazione, che va fortemente rilanciata, sfruttando le innovazioni anche tecnologiche ora disponibili e adottando modalità operative di esecuzione veloci e pragmatiche. Ma se c'è un'occasione che proviene da un tempo di crisi, è proprio questa e le compagnie farebbero bene a non lasciarsela sfuggire. Per svolgere in maniera innovativa un ruolo tipico ed essenziale per la ripresa dell'intero sistema economico e sociale italiano. (riproduzione riservata)



Andrea
Poggi