



PRIMO PIANO

MERCATO

Tutto pronto per UnipolSai

“Un’operazione di grande consolidamento e sviluppo del settore assicurativo, che sarà sostenibile perché avrà un’adeguata dotazione patrimoniale e un’adeguata remunerazione del capitale investito dai soci per questa complessa operazione di salvataggio”. A rimarcarlo è il numero uno di Unipol Carlo Cimbri, nel corso dell’assemblea straordinaria degli azionisti riuniti a Bologna per votare il via libera al progetto UnipolSai. Cimbri, presentando il piano industriale, ha fatto il punto sui numeri: una raccolta premi stimata per il 2015 in circa 15,6 miliardi di euro, sinergie di costo per 350 milioni a regime, redditività degli investimenti al 4% e un utile previsto di 814 milioni. L’ad ha anche ricordato che, grazie all’aumento di capitale, la situazione patrimoniale di Fonsai è passata da un dato negativo per 600 milioni di euro ad un più 400 milioni di euro, con una solvibilità che per Fonsai, da sola, arriva al 119%, ovvero al di sotto della soglia di prudenza del 120% prescritta dall’Ivass. Con la dotazione patrimoniale apportata da Unipol di 1.6 miliardi di euro e con l’intero progetto di consolidamento delle quattro società coinvolte, al 2015, è previsto per UnipolSai un livello di solvibilità del 180 per cento. La mission del nuovo gruppo sarà “concentrarsi sull’attività core di una compagnia assicurativa”.

B.M.

Rc auto, compagnie in cerca di profitti stabili

Come mantenere alta la redditività, senza dover aumentare di nuovo i prezzi? Il confronto tra compagnie in uno dei settore che, a dispetto di quanto si dica, resta competitivo e aperto all’innovazione

Nonostante il sotto ramo Rc auto sia quello che tra i danni sta soffrendo di più, le compagnie, nel 2012 hanno realizzato alti profitti. Il *combined ratio* del ramo auto si è attestato al 92%: un risultato straordinario se paragonato al 2008, quando il dato toccava la soglia di allarme del 108%. Ora, la previsione per l’anno in corso vede un miglioramento ulteriore del rapporto al 90%.

Questi sono solo alcuni dei numeri che raccontano le contraddizioni dell’universo Rc auto in Italia: un comparto che vede le compagnie sempre più impegnate sotto il profilo dell’efficienza tecnica, della lotta alle frodi, e nello studio di nuovi prodotti per incontrare il mutamento della clientela.

Ma, contemporaneamente, il settore è sempre alle prese con gli interventi legislativi e regolamentari che mirano all’abbattimento dei prezzi e all’aumento della concorrenza. L’Ania ha più volte rilevato come quest’anno, finalmente, i prezzi dell’Rc auto stiano calando, tanto che, anche a causa del calo delle immatricolazioni, la raccolta dei primi sei mesi è calata del 6,2% rispetto ai primi sei mesi del 2012, a 8,7 miliardi di euro.

Il tema dell’Rc auto ha chiuso la quindicesima edizione dell’*Annual Assicurazioni*, organizzato dal gruppo **24Ore** e di cui **Insurance Connect** è stato media partner. Alla tavola rotonda finale hanno partecipato importanti compagnie, da **Zurich** a **Unipol**, da **Sara Assicurazioni** a **Genertel**, ovviamente molto attive nell’auto. Unipol, grazie alla fusione con il gruppo **Fonsai** diventerà la prima compagnia italiana nel ramo. Al dibattito sono intervenuti anche l’Ania e l’**Organismo unitario avvocatura italiana**, per un confronto sulle problematiche giuridiche, soprattutto in relazione al tema delle lesioni di grave entità.



GUADAGNARE CON L’EFFICIENZA

Se i numeri tecnici dell’Rc auto sono positivi, restano però forti dubbi sulla tenuta dei profitti sul lungo periodo. “I prezzi sono destinati a scendere ulteriormente – ha rivelato **Camillo Candia**, ad di Zurich – anche se il 2013 sarà un anno d’oro per il comparto delle polizze auto. I fenomeni degli ultimi due anni, il calo della frequenza e la riduzione dei chilometri percorsi, rappresentano in realtà un trend che si affermerà: come sta succedendo negli Stati Uniti. Questo porterà una riduzione del premio puro ma anche un calo della redditività. Dovremo essere bravi noi – ha concluso – ad approfittare del minor peso dell’Rc auto sui consumatori per lanciare le *personal line*”.

Per evitare l’effetto rollercoaster delle tariffe, tipico del comparto auto, le compagnie dovranno mettere in campo strumenti innovativi che sappiano stabilizzare i flussi di cassa. Oltre al taglio dei costi, ribadito e promesso, servirà guadagnare sempre più efficienza e affinare i processi. “In Unipol – ha detto **Enrico San Pietro**, vice direttore generale area danni – abbiamo implementato i modelli di tariffazione, insieme a un presidio maggiore sulle aree critiche: da questi *driver*, la compagnia ha già avuto dei benefici. Poi c’è tutto il capitolo che riguarda la ricerca prospettica, cioè unire servizi di alta qualità al prodotto, puntando sul digitale.

(continua a pag.2)



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1) La chiave per una redditività stabile è migliorare la qualità percepita dal cliente”.

QUESTIONE DI DISPONIBILITÀ DEI DATI

È effettivamente difficile non dare atto alle compagnie del lavoro di ricerca fatto proprio nel settore auto. Soprattutto per andare incontro ai clienti sempre più sfuggitivi o, come li definisce **Davide Passero**, ad di Genertel, al consumatore *mobile*, autonomo nelle scelte di consumo e che non considera più l'auto un bene necessario, se è vero che da due anni in Italia si vendono più biciclette che automobili. Il trend non è solo legato alla crisi economica, quanto più a un cambiamento nelle abitudini degli italiani che, soprattutto nelle città, preferiscono pedalare. “L'Rc auto resta un settore competitivo, perché tra i *financial service* è il più complicato. Essenziale è il *data management*: abbiamo bisogno di generare dati sempre più granulari che diano asimmetrie informative sempre più accurate”, ha chiosato Passero.

Il tema s'intreccia con le nuove disposizioni contro le frodi, e nello specifico, la formazione dell'archivio integrato presso l'**Ivass** e la dematerializzazione del contrassegno, che potrebbe portare all'emersione di quattro milioni di veicoli non assicurati: un mercato nuovo, quindi. “Le compagnie saranno in grado di recepire la domanda”, ha sottolineato San Pietro. All'assalto dei nuovi clienti ci sono anche le banche, che da un paio di anni si stanno concentrando sull'auto. **Alessandro Santoliquido**, dg di Sara, però non vede un futuro roseo per tutti gli istituti: “il mercato dei danni – ha detto – e soprattutto dell'auto si sta riducendo, è vero che ogni nuovo operatore erode fette di mercato, ma vedremo tra cinque anni quante banche opereranno ancora nell'auto, che, a differenza del ramo vita, è fatto di *operation complesse*”.

I RISARCIMENTI DELLA DISCORDIA

Santoliquido ha anche fornito una propria visione del settore nel prossimo futuro: un mercato che vedrà il consolidamento di agenti e di piccole e medie compagnie, un processo che alzerà molto il grado di competitività, con un calo dei prezzi ma anche dei

profitti. “Certo – ha spiegato il dg –, le tariffe si abbasserebbero ancora di più qualora fossero regolamentati per legge i risarcimenti per i danni gravi, che ora sono in mano a una sorta di autarchia giurisprudenziale”.

Il tema delle tabelle per le macrolesioni ha acceso il dibattito, anche grazie alla presenza dell'avvocato **Settimio Catalisano**, coordinatore della commissione Rc dell'Organismo unitario avvocatura italiana. “Dal 1994, gli aumenti dei prezzi Rc auto – ha detto Catalisano – sono stati più alti di quelli dei risarcimenti. Le compagnie dovrebbero, per eliminare i propri costi e far scendere il *loss ratio*, rendere più efficiente la gestione dei sinistri, ma non eliminando il personale sul territorio in favore dei call center”.

La contrarietà di Candia sul punto è stata netta: “non potrei dissentire più selvaggiamente di così – ha sottolineato –, i call center e una gestione centralizzata sono essenziali: abbattiamo il mito della prossimità in favore di quello dell'eccellenza”.

A LEZIONE DI MATEMATICA

È il direttore centrale dell'Ania, **Vittorio Verdone**, infine, a mettere il punto sulla questione dei costi dell'Rc auto, che, dopo tutto, restano il vero fardello per compagnie, consumatori, ma anche intermediari: bisogna ricordare sempre la mole di incombenze burocratiche che ricadono su agenti e broker, e che negli anni il legislatore e il regolatore di settore hanno contribuito ad aumentare. “Il ramo Rc auto è un settore complesso, anche perché gli elementi che lo plasmano sono esterni alle assicurazioni che poi devono materialmente costruire il prodotto e venderlo. Di fronte a una *vacatio legis* il regolatore o, legittimamente, la magistratura sono costretti a intervenire. Ora, non si può però nemmeno pretendere che di fronte a un costo industriale del premio più alto rispetto al resto dei Paesi europei di riferimento, il prezzo della tariffa sia minuscolo e il costo dei risarcimenti enorme: noi facciamo matematica, non magia”.

Fabrizio Aurilia



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



Coassicurazione

Si tratta di un accordo fra compagnie assicuratrici, stipulato allo scopo di ripartire il rischio fra loro per fronteggiare esposizioni anche molto elevate.

In caso di rimborso all'assicurato, ogni assicuratore risponde della propria quota di partecipazione, come disciplinato dall'**art. 1911 del Codice civile** (Coassicurazione):

“Qualora la medesima assicurazione o l'assicurazione di rischi relativi alle stesse cose, sia ripartita tra gli assicuratori per quote determinate, ciascun assicuratore è tenuto al pagamento dell'indennità assicurata soltanto in proporzione della rispettiva quota, anche se è unico il contratto sottoscritto da tutti gli assicuratori”.

Esistono due tipi di coassicurazione:

- Quella stipulata per mezzo di un unico contratto nel quale intervengono tutti gli assicuratori interessati, nel qual caso parliamo di *Coassicurazione diretta*;
- Quella determinata dalla coesistenza di diversi assicuratori sul medesimo rischio, ma in virtù di polizze diverse. In questo caso, parleremo di *Coassicurazione Indiretta*.

Coassicurazione diretta

L'istituto della Coassicurazione diretta richiede l'approvazione dell'assicurato. Essa deve essere dunque esplicitato in polizza e prevede che sia nominata una compagnia di assicurazione, detta *delegataria*, che gestisca la polizza stessa.

La compagnia delegataria (non necessariamente quella che assicura la quota maggiore) emette i documenti, incassa i premi e spesso paga interamente le indennità dovute all'assicurato, accreditando e addebitando alle altre coassicuratrici quanto di loro pertinenza.

Tecnicamente si tratta di un mandato conferito da più soggetti, con un unico atto, per la realizzazione di un affare di comune interesse, ovvero di un mandato collettivo, e non prevede vincoli di solidarietà. In poche parole, qualora una delle coassicuratrici fosse insolvente, le altre non si faranno carico della quota di sinistri spettante a quest'ultima.

Il tipo di coassicurazione più diffuso nel nostro Paese prevede una polizza unica, con partecipazione *pro quota* dei vari assicuratori; ma vi sono Paesi nei quali la coassicurazione diretta è vietata

o, comunque, non prevista. Si ricorre dunque alla *Coassicurazione indiretta*.

Coassicurazione indiretta

Si ha Coassicurazione indiretta quando sul medesimo rischio e sulle medesime cose esistono più polizze. In questo caso non abbiamo un accordo tra assicuratori stipulato prima della polizza: ciascuna polizza può essere stipulata in momenti diversi e con diversi assicuratori, anche non necessariamente dal medesimo contraente (purché copra il medesimo rischio).

C'è da notare che, quando il medesimo rischio viene coperto da diversi assicuratori, l'assicurato deve darne avviso a ciascuno di essi, pena, in caso di omissione dolosa dell'avviso, la perdita dell'indennità su tutti i contratti.

Quanto sopra è disposto dall'**art. 1910 del Codice civile** (Assicurazione presso diversi assicuratori):

“Se per il medesimo rischio sono contratte separatamente più assicurazioni presso diversi assicuratori, l'assicurato deve dare avviso di tutte le assicurazioni a ciascun assicuratore. Se l'assicurato omette dolosamente di dare l'avviso, gli assicuratori non sono tenuti a pagare l'indennità. Nel caso di sinistro, l'assicurato deve darne avviso a tutti gli assicuratori, a norma dell'art. 1913, indicando a ciascuno il nome degli altri. L'assicurato può chiedere a ciascun assicuratore l'indennità dovuta secondo il rispettivo contratto, purché le somme complessivamente riscosse non superino l'ammontare del danno. L'assicuratore che ha pagato ha diritto di regresso contro gli altri per la ripartizione proporzionale in ragione delle indennità dovute secondo i rispettivi contratti. Se un assicuratore è insolvente, la sua quota viene ripartita fra gli altri assicuratori”.

Pertanto, bisogna dare avviso a tutti gli assicuratori anche dell'avvenuto sinistro e l'assicurato può chiedere l'indennità a ciascuno di essi, purché le somme complessivamente riscosse non superino l'ammontare del danno.

La questione è assai rilevante, perché da essa dipende la risarcibilità stessa del danno. Per questo motivo le dichiarazioni dell'assicurato/contraente riportate nella scheda di polizza prevedono espressa menzione dell'esistenza di altre polizze eventualmente stipulate con altre società e per i medesimi beni/interessi assicurati.



Cinzia Altomare,
Gen Re

