SENATO DELLA REPUBBLICA

VII LEGISLATURA

COMITATO PARITETICO

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

INDAGINE CONOSCITIVA SULL'ASSICURAZIONE OBBLIGATORIA DEGLI AUTOVEICOLI

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto stenografico

29ª SEDUTA

MERCOLEDÌ 28 FEBBRAIO 1979

Presidenza del Presidente de' COCCI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . . *Pag.* 599, 604, 609 e *passim*
FELICETTI (*PCI*) . . . .602, 603, 606 e *passim*
LABOR (*PSI*) 604
FACCHINI . . . *Pag.* 599, 602, 603 e *passim*

Interviene, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il commendator Silvio Facchini, direttore generale del Lloyd Italico & l'Ancora.

La seduta ha inizio alle ore 11.

FERRUCCI, *segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.*

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sull'assicurazione obbligatoria degli autoveicoli.

Abbiamo voluto continuare l'indagine anche in tempo di crisi governativa perchè è vero che il Parlamento non può sostenere la discussione di disegni di legge normali, ma può continuare a condurre le indagini conoscitive, avendo come interlocutore non il Governo, bensì, come in questo caso, operatori economici. Inltre, è anche significativo il fatto che non abbiamo voluto ascoltare solo i grandi colossi del ramo, ma abbiamo voluto dedicare la seduta ad una compagnia di media grandezza, qual è il Lloyd Italico & l'Ancora, proprio per avvalerci della esperienza di persone come il direttore generale, commendator Silvio Facchini.

La nostra indagine conoscitiva riguarda la applicazione della legge sull'assicurazione obbligatoria n. 990 del 24 dicembre 1969, la mini-riforma e naturalmente le proposte per il futuro, gli aggiustamenti, le integrazioni e una migliore applicazione. Tutto questo, come è ovvio, visto nel quadro del sistema assicurativo italiano, in cui i nostri discorsi si sono andati successivamente allargando sulla struttura delle compagnie, sugli inconvenienti che presenta il mercato, sulle leggi vigenti di carattere generale, quale, ad esempio, quella auspicata sul coefficiente controllo, e via di seguito. Questi gli argomenti sui quali vorremmo ascoltare il commendator Facchini, al quale chiediamo fin da ora di volerci gentilmente far pervenire, in seguito, un appunto preciso su quello che oggi ci dirà; appunto che verrà inserito negli atti ufficiali del Comitato.

FACCHINI. Ringrazio di essere stato invitato perchè penso che sia opportuno che una indagine di questo genere si estenda in una grossa fascia di mercato, per le diverse situazioni che il mercato presenta nel settore dell'assicurazione in generale e della responsabilità civile degli autoveicoli in particolare; responsabilità che in questo momento è diventata un po' un problema di centro. Dirò che sul terreno strettamente personale non sono molto convinto che occorra modificare radicalmente la struttura legislativa; gli strumenti legislativi sono ampiamente sufficienti se usati in modo appropriato. Vi è l'abitudine, quando le cose non vanno bene, di dare la colpa alle leggi malfatte, quando spesso, se queste leggi fossero state utilizzate correttamente, avrebbero potuto portare a risultati diversi. Questa è una opinione personale che si discosta dalle numerose affermazioni che si sentono: la legge n. 990 è tutta da riformare, in gran parte è sbagliata. Io non sono di questo avviso ed anche sul problema tariffario la legge n. 990 si esprime già con chiarezza. Sull'argomento vorrei osservare — forse anche in questo caso con una visione non del tutto allineata rispetto a quello che si è sentito nei colloqui precedenti con i più qualificati miei colleghi — che se si parte con una impostazione punitiva in tema di RC Auto, senza tener conto che questo ramo rappresenta mediamente il 50 per cento dell'introito del mercato, si sono già create le premesse per mettere in crisi il mercato stesso. Non tutte le Compagnie, ma solo una minoranza, sono in grado di poter reperire dalle riserve accumulate nel passato lavorando in situazioni più favorevoli; e solo una parte è in grado di reperire i mezzi da altre fonti per poter riparare ai guai che la RC Auto negli anni scorsi ha presentato nei bilanci delle imprese. È quindi avvenuto che quelle imprese che, più o meno responsabilmente, si sono spinte eccessivamente nel ramo RC Auto — c'è da dire che quelle di nascita recente non avevano forse altre possibilità perchè consideravano quel ramo un pò un mezzo di entratura — si sono trovate male.

Vi è da fare una distinzione: vi sono imprese che sono andate in crisi per-

chè mal condotte, perchè hanno dato luogo nell'ambito della loro amministrazione a situazioni difficili, ma non parlerei di queste perchè qui siamo in un campo completamente diverso, e se ne doveva occupare prima del Ministero la magistratura stessa. Quindi, le considererei un fenomeno a sè stante, anomalo non ordinario, da dare per scontato nel mercato assicurativo italiano. Ci dovremmo preoccupare, invece, di quelle imprese che, pur operando correttamente da diversi anni, si sono trovate ad avere la certezza della perdita, certezza in contrasto con quella che è l'alea che deve affrontare l'assicuratore, che deve essere preparato a perdere quando la perdita nasce da un andamento tecnico imprevisto; invece, se ci si trova di fronte già ad una certezza di perdita ed allora vuol dire che si è messa in atto una situazione di crisi inarrestabile della quale si dovranno necessariamente sopportare le conseguenze. In questi ultimi anni il problema tariffario è stato visto con maggiore senso di responsabilità. Abbiamo preso atto con piacere che anche le forze politiche sono entrate in modo più approfondito nella materia e hanno indirizzato anche l'autorità ministeriale verso un atteggiamento più comprensivo e realistico e, anche se non siamo nella condizione di vedere risolti i problemi di questo ramo, dobbiamo dare atto che vi è stata una visione più realistica dei problemi.

Un fenomeno che dovrebbe far riflettere è quello delle imprese che per decenni sono state sul mercato decorosamente, non hanno creato problemi a nessuno, hanno chiuso i bilanci correttamente, e non hanno creato motivi di preoccupazione all'opinione pubblica. Ad un dato momento, che purtroppo ha coinciso con l'entrata in vigore della obbligatorietà, queste imprese si sono trovate in una situazione meno serena di quanto non lo sia stata da quando hanno iniziato ad operare. Questo è il fenomeno che dovrebbe richiamare l'attenzione, non quello delle imprese pirate o corsare che sono un bubbone da neucleare. Se le imprese che hanno operato sempre correttamente, senza avere le dimensioni di grandi complessi, oggi mostrano improvvisamente un respiro pesante, una fatica a chiudere i bilanci, a sopportare gli oneri derivanti dalla nuova situazione, evidentemente vi deve essere una ragione e non cercarla, per fronteggiarla, vorrebbe dire aggravare ulteriormente una situazione già grave. Dobbiamo prescindere dall'esistenza sul mercato di una minoranza di compagnie che oggi stanno facendo i bilanci con le riserve accumulate in passato; non si può che guardare loro con invidia e ammirazione per gli uomini che le hanno costruite nel passato ma non per quegli uomini che oggi sono costretti a fare i bilanci aprendo il cassetto ed evidenziando le riserve accumulate in passato; il solo loro vantaggio è la disponibilità di dette riserve. Ma le imprese che non sono di rango internazionale, non sono di grandi dimensioni e non hanno nemmeno una data di nascita che abbia consentito loro di acquisire una struttura di solidità tale da guardare al futuro con serenità anche per un numeroso periodo di anni, ebbene queste imprese costituiscono un caso a sè stante, che deve richiamare l'attenzione perchè non sono più in una situazione di serenità fin dall'avvento dell'obbligatorietà. Sono imprese che, normalmente, non sono « innamorate » della RC Auto ed hanno una presenza in questo ramo nei loro portafogli perchè è inevitabile che la abbiano; lo stesso corpo agenziale, specialmente quando non ha una grande qualificazione professionale, si indirizza volentieri verso questo ramo perchè, malgrado la pesantezza, gli oneri di gestione e l'impegno che comporta, è pur sempre un ramo che crea liquidità e consente di fronteggiare le esigenze amministrative della stessa organizzazione agenziale con maggiore prontezza e tempestività che non con i proventi di altri rami che richiedono un grosso impegno, una maggiore misura di investimenti e risultati differiti nel tempo. Quindi, tutta quella numerosa serie di uomini che sono arrivati tardivamente all'assicurazione, in occasione dello sviluppo del mercato, sono oggi uomini in crisi perchè hanno ritenuto che il problema della vita si risolvesse con l'acquisizione di polizze RC Auto; direi che è gente che è arrivata per ventura al ramo assicurativo, un po' come è avvenuto per il personale delle imprese

sorte negli ultimi dieci anni. Tutto ciò ha creato fenomeni di natura occupazionale, problemi sociali e sindacali. Io mi trovo a rappresentare l'ANIA nello sgradito compito delle trattative per il rinnovo dei contratti con il personale e sono particolarmente sensibilizzato a questa situazione. Il mio è un compito duro, logorante, non perchè non abbia piacere ad incontrare i rappresentanti della categoria dei lavoratori — non vorrei essere frainteso — ma perchè si tratta di impegnarsi per mesi e mesi e per intere nottate, non sempre con la possibilità di trasfondere nella controparte la coscienza della gravità del momento e della serietà dei problemi e delle situazioni che dobbiamo fronteggiare. Noi abbiamo — taluni lo considerano un merito, altri una colpa — un trattamento economico che, come quello bancario, non è certo dei peggiori; ebbene, oggi occorre introdurre una battuta d'arresto, di riflessione, perchè altrimenti il continuo crescere di questi costi finirà con l'avere una ripercussione sui costi nei confronti dell'utenza. I provvedimenti governativi sono varati con fatica, per effetto della notevole opposizione della categoria interessata, in tema di contenimento dei caricamenti. Il provvedimento che ha toccato direttamente o indirettamente il problema del compenso provvigionale vigente è un provvedimento che ha una sua giustificazione, però forse è troppo restrittivo e noi ci troviamo di fronte a limiti difficili da rispettare perchè vi sono costi che sono praticamente immodificabili e sfuggono al nostro controllo.

Quindi quello della RC autoveicoli è un problema che è esploso forse per una sensibilizzazione quasi improvvisa dell'opinione pubblica, che era estranea a queste materie per colpa degli assicuratori, perchè è senz'altro una colpa del mercato assicurativo in generale non aver tenuto contatti con l'opinione pubblica, non averla informata adeguatamente: tutte le cose, quando sono traumatiche, finiscono sempre con l'avere, almeno inizialmente, degli effetti non positivi. Dicevo recentemente in una riunione del consiglio direttivo dell'ANIA che anche l'ostilità della stampa verso gli assicuratori, che ci ha toccato molto, perchè tante volte l'abbiamo trovata ingiustificata, ha avuto i suoi benefici effetti, perchè è valsa ad interessare l'opinione pubblica, magari anche nel modo non più appropriato, ma sollevando una serie di problemi che prima erano sconosciuti; per cui ci auguriamo che, anche dal trattamento non benevolo che abbiamo avuto si possano ricavare egualmente degli elementi positivi.

Ora noi siamo in una situazione nella quale io ritengo che sia opportuno che continui questo grosso interesse delle forze politiche sul problema assicurativo, ma ispirato ad una base e a concetti di realismo. Dobbiamo stare attenti a non rimettere in moto una situazione di crisi che poi difficilmente potrebbe trovare rimedio. Io insisto nell'evidenziare l'aspetto sul quale mi sono soffermato poco fa: non guarderei alle cosiddette compagnie pirate o corsare, ma guarderei a quella fascia di mercato che, non disponendo delle riserve accumulate nei periodi buoni, ma avendo sempre gestito le imprese con correttezza, oggi fa più fatica a rimanere sul mercato, perchè evidentemente sono intevenuti degli elementi di turbativa nel suo equilibrio economico e finanziario. Questo è l'aspetto sul quale io mi permetto di richiamare maggiormente l'attenzione, perchè ciò significa che queste imprese, che hanno degli introiti che vanno ascritti dal 35 al 50 per cento al ramo RC auto, hanno i loro bilanci decisamente condizionati dal suo andamento. Sappiamo tutti che negli altri rami i criteri di gestione sono molto diversi, e che i margini non sono sufficienti a fronteggiare la pesantezza di questo ramo. Io vorrei fare un raffronto: abbiamo passato dei momenti drammatici nel ramo furti, siamo arrivati nel 1970-71 a delle percentuali rapporto sinistri-premi da capogiro, eppure, come loro avranno avuto modo di constatare, il mercato assicurativo si è — mi si passi il termine — leccato le ferite in silenzio. Ha cominciato ad introdurre correttivi ai propri criteri di lavoro, a non pensare soltanto al maggior premio da chiedere all'assicurato, ma ad avere una sua maggiore responsabilizzazione attraverso l'introduzione di misure di si-

curezza già da decenni richieste dagli assicuratori dei mercati più qualificati, a cominciare da quello inglese; si è quindi proceduto ad un'opera lenta di rieducazione, e il risultato...

F E L I C E T T I . Di rieducazione in primo luogo delle imprese.

F A C C H I N I . Per quanto riguarda il ramo furti basta vedere che cosa le imprese facevano pagare allora e cosa fanno pagare adesso. C'erano dei settori nei quali le garanzie erano pressochè regalate, e questo ha portato a dei risultati disastrosi.

F E L I C E T T I . Certo, però ciò avveniva anche perchè il sistema adottato dalle imprese portava a questo.

F A C C H I N I . Senza dubbio: ci siamo leccati le ferite in casa nostra, come ho detto.

F E L I C E T T I . Leccarsi le ferite non significa riconoscere i propri errori, perchè le ferite possono venire anche dagli altri.

F A C C H I N I . Io non sto difendendo la politica delle imprese, sto solo osservando che in un determinato ramo, per una linea politica sorretta peraltro da una serie di esercizi ad andamento veramente soddisfacente, siamo necessariamente condizionati dai risultati, e il risultato buono ci porta, proprio perchè siamo in un regime di libera concorrenza, a diventare più elastici e più possibilisti con il cliente. Questa politica è la conseguenza di risultati positivi per cui, essendosi realizzato per anni un andamento veramente soddisfacente, si era verificato un certo lassismo tariffario, e quindi una concorrenza non sempre oculata che è andata spesso forse al di là dei limiti della certezza. Dopo di che il disastro, costituito da un deterioramento graduale nel corso degli anni, fino a diventare drammatico. A questo punto le imprese hanno compreso che dovevano arrangiarsi da sole. Il mercato riassicurativo, particolarmente quello internazionale, si è deciso, dopo tanta pazienza, a mandare delle lettere raccomandate di disdetta e a dire che non ci avrebbe più sorretto, e le imprese si sono trovate perciò abbandonate a loro stesse. Ed è quello il momento in cui si rinsavisce: quando ci si trova senza soldi in tasca ci si sobbarca a tutti i sacrifici. Le imprese in questo campo hanno dovuto rivedere tutta la propria politica, e oggi abbiamo dei risultati che, se non sono ancora tornati all'attivo, generalmente sono arrivati vicini al pareggio; per cui ci dichiariamo soddisfatti di questo, contenti di essere arrivati, sia pure dopo anni di sacrifici e di grosse perdite, a questo risultato positivo.

Occorre tenere però presente che nel ramo RC Auto non abbiamo la possibilità di far ciò: dobbiamo tenerne quidi conto e discutere con le forze politiche e con l'autorità di governo per ottenere la normativa tariffaria. Se nella formazione delle tariffe prevalgono criteri rispettabili, apprezzabilissimi, ma tali da non garantire la sopravvivenza alle imprese, evidentemente la situazione può diventare drammatica, e io credo che nell'attuale situazione del mercato assicurativo ci sia veramente da riflettere, perchè siamo alla vigilia dell'entrata in vigore della libertà di stabilimento, e soprattutto della libertà di prestazione, e stiamo quindi correndo il rischio che alle imprese italiane sia lasciata la RC Auto.

F E L I C E T T I . Scusi, non capisco questo concetto.

F A C C H I N I . Alle imprese italiane sarà lasciata la RC Auto in quanto le imprese straniere, i grandi colossi stranieri la rifiutano, perchè non li interessa. Abbiamo visto che queste imprese straniere, anche quelle che sono già in Italia, hanno ridimensionato fortemente la loro presenza nel ramo, e devo dire che tutte le grosse imprese che si apprestano a venire a stabilirsi o soltanto a prestare i loro servizi in Italia, la prima cosa che dicono è che non verranno a portarci via gli affari della RC Auto. Il che, evidentemente, costituisce un ulteriore motivo di grossa preoccupazione per il mercato in generale, perchè su questa apertura delle frontiere, che sotto certi aspetti è ov-

viamente un fatto positivo, un fatto sul quale io non ho riserve da esprimere, si è però istintivamente portati a pensare a quali saranno le conseguenze. Non dimentichiamo che purtroppo la mentalità italiana è tale che se arriva un signore a vendere una polizza scritta in inglese si pensa che sia buona, ma se una compagnia italiana va in Inghilterra a vendere le sue polizze non ne smercia facilmente neanche una, perchè purtroppo la situazione è quella che è; tanto che anche le compagnie che vanno all'estero costituiscono delle agenzie con nomi non italiani, ma nella lingua dei paesi in cui vanno a costituirsi, se vogliono fare affari.

F E L I C E T T I . Perchè accade questo?

F A C C H I N I . Questo deriva dal fatto che in campo assicurativo esiste una certa situazione per cui il mercato italiano è tendenzialmente nazionale. Per conquistarsi la credibilità all'estero occorrono decenni, e non si può quindi pensare che, solo perchè viene varata una legge che stabilisce la libertà di prestazioni nei paesi comunitari, automaticamente le compagnie italiane, che sono sempre rimaste nell'ambito del territorio nazionale, si presentino sul mercato inglese, tedesco, olandese, eccetera, e possano avere immediatamente successo. È una credibilità che va costruita attraverso un lavoro paziente, e questo compito il mercato assicurativo italiano non è stato in grado di assolverlo in precedenza. Pertanto oggi parte sfavorito, e questa è una situazione di fatto, anche se non è certamente piacevole. Quindi abbiamo già una notevole presenza di imprese straniere in Italia, ne verranno altre che, anche se non verranno materialmente a stabilirsi nel nostro Paese, arriveranno, in base alla libertà di prestazione, ad offrire i loro servizi nei grandi rischi, in tutta una fascia di rischi nella quale la clientela può essere attratta e interessata; e devo dire che io non sono contrario a questo fenomeno, perchè non vorrei che mi si considerasse un nazionalista chiuso, tutt'altro, non la penso così, ma sto solo evidenziando che partiamo svantaggiati in questa situazione, e la mia è una constatazione obiettiva. Quindi, se il mercato italiano sarà in crisi, come lo è, si correrà il rischio che questa crisi vada aggravandosi per effetto dell'avvento di questi grossi enti che dispongono di capitali, di mezzi finanziari, e che quindi saranno in grado di esercitare un'azione competitiva veramente preoccupante.

Mi sono permesso di fare queste considerazioni in quanto ritengo che vadano tenute presenti nella valutazione della situazione che ci apprestiamo a vivere domani o dopodomani, perchè si tratta ormai di scadenze brevi. Il mercato italiano corre il rischio di atrofizzarsi ulteriormente, di indebolirsi ulteriormente perchè abbiamo in atto anche un altro fenomeno; e mi si permetta di dire anche questa piccola cattiveria, ma in una situazione di crisi quale quella che sta vivendo il mercato italiano c'è un settore di esso che ne ricava dei vantaggi, che ha perso nella RC Auto e che si è dichiarato rassegnato a perdere, perchè forse è un prezzo che vale anche la pena di pagare per sfoltire il mercato e per riprenderne il controllo.

Ora, non vorrei che questo finisse involontariamente per favorire una specie di situazione di monopolio. Certo, è vero che una volta eravamo 60-70 compagnie, mentre oggi siamo oltre duecento: troppe per un mercato come il nostro, al livello attuale. Il discorso cambia se si guarda al futuro, chè ho la convinzione che il mercato italiano abbia grosse possibilità di sviluppo; sempre naturalmente che si sia in grado di offrire un prodotto qualificato e di ottenere la stima e la fiducia dell'utente.

Vi è da chiedersi tuttavia se questa situazione di pulizia del mercato vada spinta fino a creare una specie di monopolio.

Mi sono permesso di richiamare l'attenzione della Commissione su quella fascia di imprese intermedie che sono state decorosamente operanti per decenni e che oggi faticano a far fronte a tutti gli obblighi che derivano dalla recente legislazione, fanno fatica a superare le difficoltà, i problemi connessi alla RC autoveicoli. È una situazione che a mio avviso merita di essere considerata, altrimenti finiremo per mettere in crisi anche organizzazioni sane, che prima

della entrata in vigore della obbligatorietà operavano sul mercato con decoro.

Se stessimo in certi grandi complessi, che sopportano qualche onere, qualche perdita (anche di decine di miliardi), intuendo però come contropartita lo sfoltimento del mercato, siamo sicuri che risponderemmo tutti, scandalizzati, che si tratta di una impostazione inaccettabile? Non illudiamoci, signori! Le strade dell'economia sono quelle, ed è difficile che si imbocchino strade diverse. Ecco perchè dicevo che questo aspetto va tenuto nella necessaria considerazione, per non rischiare di impoverire il mercato assicurativo in un momento in cui, invece, avrebbe bisogno di presentarsi alla sfida a livello internazionale in una situazione di maggiore solidità, serenità, equilibrio.

Questo è quanto mi sono permesso di esprmere. So che certi miei modi di ragionare non sono dei più graditi, perchè ognuno ha il proprio punto di vista sui problemi, ed è oltretutto sensibilizzato dalla posizione che occupa, dal ruolo che svolge.

Rimango comunque a disposizione, per poter eventualmente meglio spiegare i concetti espressi.

P R E S I D E N T E . Ringrazio il commendator Facchini per l'interessante esposizione. Noi abbiamo inteso ricercare qualche tipica impresa intermedia come nostra interlocutrice, per aver presenti tutti gli aspetti della situazione; e la scelta è subito caduta sulla compagnia da lei rappresentata, date appunto le sue tradizioni e dimensioni. I colleghi desiderano qualche chiarimento?

L A B O R . Mi scuso anzitutto, commendatore, per non aver potuto ascoltare sin dall'inizio, essendo stato trattenuto, la sua relazione.

Mi è sembrato comunque di comprendere che lei ha accennato ad un trattamento piuttosto sgradevole da parte della stampa italana, riconoscendo però che — ove il prodotto fosse qualificato e ci fosse la stima da parte della clientela — probabilmente la clientela stessa ed anche la stampa assumerebbero un atteggiamento diverso. Atteggiamento che, del resto, è dovuto anche a casi recenti, che si chiamano Lloyds Centauro e Cosida, la cui responsabilità ricade principalmente sulla classe politica dianzi citata, la quale ha consentito il proliferare da 60 a 200 delle compagnie di assicurazione.

Mi sembra giusto il suo atteggiamento di positivo ottimismo in un probabile sviluppo futuro del mercato assicurativo italiano, anche in concorrenza con quello straniero. Vorrei capire bene il motivo per il quale dobbiamo rassegnarci ad avere soltanto la RC auto: se, come è il caso delle assicuratrici, una società italiana spende meno rispetto a quelle estere, è ben strano che poi non riesca, in un regime di libero mercato, a reggere la concorrenza straniera.

Gradirei anche conoscere cosa, secondo lei, il Parlamento può fare per rimediare alla situazione da lei descritta e ai timori da lei esposti. Noi non possiamo turbare il mercato: potete invece farlo meglio voi, fornendo dei servizi concorrenziali nei confronti di quelli delle compagnie straniere operanti in Italia.

F A C C H I N I . Per quanto riguarda la sua prima osservazione, relativa all'atteggiamento della stampa, ho detto effettivamente che in buona parte la responsabilità è nostra (intendo « nostra » come mercato, perchè sono portato a trascurare spesso le visioni aziendali per vedere il problema del mercato nelle sue linee generali). Non vi è dubbio che il mercato assicurativo abbia mancato nel vivere isolato per tanto tempo, senza prendere contatto con l'opinione pubblica. Ne è derivato che quando le imprese meno qualificate sono venute alla ribalta, il mercato assicurativo — non conosciuto, guardato con diffidenza perchè se ne stava troppo in disparte — si è trovato coinvolto in questo disordine generale, in questo giudizio negativo generale; vi si è trovato coinvolto e, ripeto, gli sta bene in un certo senso: è una punizione, e meritata.

Venendo al problema del mercato italiano rispetto a quello straniero, io non credo di aver detto che noi spendiamo meno degli altri. Ho detto piuttosto che il contenimento dei costi nei limiti stabiliti dalla legge, con la determinazione del carico dei premi

RC auto al 32 per cento, è più difficoltoso da rispettare, perchè siamo nell'ambito di costi che non sono interamente controllabili dalle imprese, investendo tutto l'ordinamento di rapporti in atto con controparti, tra le quali per esempio la categoria agenziale: categoria che ovviamente svolge un compito che va al di là della pura e semplice distribuzione di un certificato o di un contrassegno. La funzione dell'agente è di dimensioni molto più ampie, e non si risolvono positivamente i problemi dimenticando questa funzione. L'agente è un consulente, deve essere un professionista serio e qualificato, un tecnico in grado di fornire un servizio al cliente, chè — dicevo — non si tratta soltanto di far scrivere una polizza, un certificato, un contrassegno, di provvederne alla distribuzione e riscuotere il premio. Il contenimento dei costi entro i limiti indicati è quindi risultato veramente impossibile per le imprese, per cui sarà fonte di notevoli inconvenienti, perchè si ripercuote in una insufficienza di premio (i carichi infatti sono applicati al premio), che avrà effetti negativi sui bilanci.

Per quanto riguarda la posizione del mercato italiano rispetto al mercato straniero, dicevo, ci troviamo in una situazione di svantaggio, perchè la RC auto è ormai universalmente nota sul mercato internazionale come un ramo non appetibile in Italia (nè lo è, del resto, in tanti altri paesi), per cui evidentemente la compagnia che arriva dall'estero non è interessata a sviluppare il suo lavoro in un ramo nel quale ha la quasi certezza di perdere. Queste imprese verranno a cercare di lavorare nel ramo incendi, nel ramo infortuni, nel ramo vita possibilmente, ma non certo nella RC auto.

È questo un discorso alquanto complesso. Non è vero che le polizze di mercati assicurativi più qualificati (inglese e americano, per esempio) siano più liberali od offrano maggiori contenuti di quelle italiane Quello che il mercato italiano sta vendendo oggi, ne sono convinto, è un prodotto esattamente analogo a quello che è in atto sul mercato internazionale.

Basti pensare ai problemi riassicurativi. Se il nostro prodotto fosse diverso e peggiore di quello estero troverebbe difficile collocamento sul mercato riassicurativo internazionale.

Il prodotto diventa cattivo quando è stato venduto sulla carta come buono, e poi al momento di dare la propria prestazione, l'assicuratore scompare, solleva eccezioni illegittime, non paga perchè non ha i soldi in cassa. Il mercato assicurativo italiano si squalifica per effetto di una certa fascia di operatori che ha dato origine e continua a mantenere una situazione di tal genere. Ciò è dovuto non tanto al contenuto del contratto e delle prestazioni quanto al modo con cui l'assicuratore fronteggia, dopo averle assunte, le obbligazioni. Se queste vengono fronteggiate male, non si può dire che l'assicuratore abbia stipulato una polizza fasulla, ma che il contratto non è stato rispettato.

La differenza, a mio parere, consiste in tale sostanziale aspetto e non in questa specie di complesso di inferiorità secondo il quale noi vendiamo un prodotto peggiore degli altri: non è vero, io sono convinto che non è vero. Noi vendiamo, in campo assicurativo, un prodotto che regge benissimo il confronto con i migliori mercati assicurativi internazionali.

Anche le compagnie cosiddette corsare o pirate stipulano, ad esempio, le stesse polizze infortuni delle altre compagnie: è in sede di applicazione che poi scompaiono e non fanno fronte ai loro obblighi, creando ovviamente malumore e disagio nell'opinione pubblica e danneggiando, in tal modo, il nome di tutto il mercato assicurativo italiano.

Per queste ragioni, in sede associativa ci siamo resi conto della necessità di prendere iniziative di carattere generale a spese di compagnie che non avrebbero bisogno di difendere il loro buon nome, perchè migliorare in Italia l'immagine dell'assicuratore giova anche alle compagnie che già possono ambire ad essere chiamate serie.

Educare i quadri interni ed esterni delle compagnie improvvisate, che si spera non diventino pirate ma trovino modo di sopravvivere, perchè operino più decorosamente sul mercato, è nell'interesse anche di quelle

che sono già qualificate e note come compagnie serie. Quando in una famiglia vi è un figlio dalla testa matta, molto spesso finisce per soffrirne la reputazione di tutta la famiglia, anche se padre e madre sono gente molto per bene.

Per tale ragione, pertanto, si è entrati nell'ordine di idee di stanziare fondi soprattutto a carico di imprese che non ne avrebbero direttamente bisogno, per cercare di migliorare l'immagine del mercato assicurativo attraverso la qualificazione professionale.

F E L I C E T T I . Non ho avuto la fortuna di ascoltare tutta la relazione del commendator Facchini perchè essendo stato impegnato alla Camera sono arrivato in ritardo; quindi le mie osservazioni non saranno forse del tutto corrispondenti alla logica che ha informato la sua esposizione. Cercherò comunque di essere brevissimo.

Mi pare fuori discussione che in Italia ci si trovi di fronte ad una crisi del settore assicurativo. Del resto, le cifre che sono state fornite dal dottor Romagnoli in occasione dell'assemblea annuale dell'ANIA lo confermano.

Abbiamo avuto nel ramo vita un incremento dell'1,1 per cento, ma di fatto vi è stato un decremento nel settore. La lievitazione dei premi si sviluppa all'incirca con gli stessi ritmi dell'inflazione, non abbiamo quindi un aumento reale dei premi incassati dalle imprese d'assicurazione. Anche se nel nostro esame ci limitassimo soltanto a tale elemento, dovremmo evidentemente registrare un momento di disagio. Vi è, inoltre, il problema dell'esistenza di 40 aziende che si trovano in difficoltà, delle quali alcune sono sull'orlo del fallimento.

Vi è ancora il problema che riguarda la capacità del sistema a coprire le esigenze di garanzia della società italiana. Lei ha detto che non esiste un problema di qualità del prodotto, io parlerei di qualità del servizio che è garantito all'utenza dal sistema delle imprese e anche di qualità del prodotto.

Il dato che si riferisce alla possibilità della riassicurazione all'estero, non contrasta con l'affermazione che mette in discussione la qualità del prodotto, perchè all'estero ci riassicurano il prodotto che noi vendiamo in Italia. Se noi vendiamo un prodotto scadente al prezzo corrispondente ad un prodotto scadente, all'estero ci riassicurano quel particolare tipo di prodotto. Non mi pare sia questo l'argomento che faccia superare la discussione sulla qualità del prodotto.

Più in generale direi che dobbiamo parlare di crisi del servizio che deriva in maggior misura dall'insufficiente professionalità del sistema assicurativo italiano sia per quanto riguarda gli agenti, sia per quanto riguarda tutta la struttura organizzativa, che le imprese, per tanta parte, attuano attraverso agenzie dove vi è una scadente professionalità. Infatti, come lei m'insegna, all'interno del settore amministrativo esiste un doppio mercato del lavoro, cioè i dipendenti delle imprese hanno livelli retributivi assolutamente diversi da quelli dei dipendenti delle agenzie. Da qui deriva la degradazione della capacità professionale di tali operatori, che si trovano, poi, a diretto e immediato contatto con la clientela; nonchè dell'organizzazione che la clientela si aspetta avendo stipulato un contratto, che spesso non corrisponde agli impegni che sono stati assunti al momento della sottoscrizione del rapporto assicurativo.

L'altro giorno, ho partecipato in Abruzzo ad un convegno, al quale era stato invitato anche il presidente de' Cocci, di operatori esterni delle imprese, di liquidatori, di ispettori di organizzazioni e di imprese di assicurazioni, che hanno denunciato fatti, per certi versi, addirittura allucinanti. Vi sono liquidatori che sono costretti a far firmare ai sinistrati quietanze non assicurando il contestuale pagamento del sinistro; pagamento che perviene al danneggiato dopo mesi che la quietanza è stata firmata, e alcune volte non si sa neppure che fine faccia, coinvolgendo in tal modo anche la responsabilità personale del liquidatore che è costretto a seguire questi sistemi.

Certamente, non possiamo dire che tutto ciò sia generalizzato e generalizzabile; per carità, guai a noi se così fosse! Tuttavia, vi sono elementi che mettono in discussione la credibilità del sistema e non ci consentono

di poter utilizzare tutte le grandi potenzialità del mercato assicurativo italiano. Il rapporto fra reddito delle famiglie e spesa delle famiglie per le ricoperture assicurative, come lei sa benissimo, ci pone agli ultimi gradini della scala europea. Il che significa che, nonostante la nostra economia abbia attraversato un periodo di sviluppo, noi non abbiamo avuto nel settore assicurativo, un corrispondente sviluppo delle capacità imprenditoriali per coprire anche le nuove esigenze che sorgevano nella società, nelle famiglie e nelle aziende, e per fronteggiare i rischi connessi allo svolgimento delle varie attività da coprire con una garanzia assicurativa.

Ci troviamo di fronte, pertanto, a quegli elementi di crisi che hanno indotto poi il Parlamento ad avviare questa indagine. Per tale motivo, non vogliamo portare a conclusione il nostro sforzo di analisi e di ricerca delle soluzioni più rispondenti al superamento di questa situazione.

Quali sono le direzioni nelle quali dobbiamo lavorare per superare tali difficoltà e per ridare slancio alle attività assicurative, in modo da offrire garanzie all'utenza e coinvolgere il sistema assicurativo più direttamente nello sforzo economico complessivo che dobbiamo compiere per la ripresa del nostro Paese?

Vi sono cause che riguardano le imprese, vi sono orientamenti e politiche che concernono il comportamento delle imprese. Certamente, noi non chiudiamo gli occhi di fronte ai nuovi fenomeni che stanno emergendo. Stiamo assistendo con grande interesse ad una serie di iniziative che l'ANIA sta prendendo per riqualificare sul piano della professionalità le sue attrezzature operative ed al suo sforzo di offrire il proprio contributo al risanamento del mercato. La costituzione della Sofigea è un fatto estremamente interessante, anche se va sottolineata la necessità che la sua attività non si fermi al Lloyd Centauro, perchè il recupero della credibilità è anche collegato alla estromissione immediata dal mercato di tutte le imprese avventuristiche che hanno dimostrato la propria incapacità all'esercizio dei vari rami assicurativi.

Rileviamo pertanto con soddisfazione che vi è un nuovo modo di concepire la presenza dell'ANIA sul mercato assicurativo; bisogna proseguire su questa via e sollecitare ulteriormente il suo intervento al fine di evitare il dilagare di certi fenomeni ed avviare una inversione di tendenza.

Tuttavia, poichè ci rendiamo conto che tutta l'opera di risanamento e di moralizzazione non può essere affidata soltanto alla iniziativa delle imprese, noi vi chiediamo che cosa possiamo fare sul piano parlamentare, sia in ordine alla nostra possibilità di stimolo per il Governo, sia sul piano legislativo. Quali sono i vostri suggerimenti? Quali cose chiedete allo Stato italiano, insieme al vostro sforzo diretto e immediato, per superare le difficoltà che ci troviamo di fronte?

Mi pare che lei, commendator Facchini, abbia parlato di tre questioni fondamentali, e su di esse desidererei in modo particolare che venissero suggerimenti e proposte dalle imprese di assicurazioni. Lei ha riferito innanzi tutto sul ramo RC auto denunciandone la pesantezza. Mi pare che i bilanci del 1978, almeno quelli che sono stati resi pubblici, non dichiarino attualmente eccessive difficoltà nel settore della RC auto. In ogni caso, siamo aperti la confronto, alla discussione; non vogliamo affermare drasticamente delle verità indiscutibili. Che cosa c'è da fare nel sistema RC auto, se vogliamo garantire una capacità operativa delle imprese, che non crei ulteriori difficoltà? Che cosa c'è da riformare ancora nel settore RC auto? C'è solo il problema della differenziazione delle tariffe, oppure mettete in discussione anche le questioni connesse al livello massimo dei caricamenti?

Quali sono le questioni innovative che ritenete possano essere esaminate e approfondite per dare alla collettività un servizio che sia sufficiente a garantire gli assicurati e nello stesso tempo una decorosa sopravvivenza delle imprese di assicurazione anche nel settore RC auto? Bisogna che l'esercizio di questo ramo sia garantito nel migliore dei modi, tenendo conto delle necessità degli assicurati e dei danneggiati, ma anche tenendo conto delle esigenze delle imprese di assicurazione. Quali sono le vostre proposte re-

lativamente al settore RC auto? C'è solo — ripeto — il problema delle tariffe, del meccanismo di determinazione della tariffa, o esistono altri problemi connessi alle garanzie che forniamo nel settore della RC auto direttamente o indirettamente? Vi è l'opportunità di un allargamento delle garanzie, evidentemente con contropartite sul piano tariffario?

Vi sono modifiche da apportare per quanto riguarda il meccanismo di liquidazione dei danni e dei sinistri su cui dobbiamo ulteriormente intervenire? Tutto questo tenendo conto del superamento ormai di ogni ipotesi di pubblicizzazione in tale settore e facendo i conti con l'esistenza del sistema delle imprese private all'interno dello stesso.

Vorremmo che ci forniste indicazioni e suggerimenti perchè, al di là del possibile scioglimento anticipato delle Camere, (nel qual caso lasceremo questo patrimonio in eredità all'VIII legislatura) a noi interessa avere degli elementi per esprimere il nostro giudizio, anche in vista della Conferenza nazionale sul ruolo delle assicurazioni nella economia italiana, che il Governo si è impegnato ad organizzare — in occasione della discussione svoltasi alla Camera quando abbiamo esaminato il bilancio del Ministero dell'industria — come momento di rilancio della funzione e del ruolo delle assicurazioni nel sistema economico nazionale.

Questa è la prima questione sulla quale vorremmo più materiale di analisi e più mezzi per suggerire iniziative di carattere legislativo.

C'è poi l'altro elemento che lei indicava e che preoccupa fortemente anche noi: il fenomeno della concentrazione, che riteniamo vada avanti in Italia e che — come dicevo — ci preoccupa fortemente perchè, se andasse ulteriormente avanti, determinerebbe una maggiore rigidità del sistema assicurativo italiano che certamente danneggerebbe l'utenza e acuirebbe il rapporto di subordinazione tra l'utenza stessa e il sistema delle imprese di assicurazione. Rapporto di subordinazione che, a nostro giudizio, è una delle cause della insufficienza di credibilità delle imprese rispetto alla società nazionale.

Vi sono alcune questioni, da questo punto di vista, che non so se avete esaminato e approfondito. Che cosa succede in relazione al problema della degradazione dell'impero Ursini e alle ripercussioni che tale processo può avere sul sistema assicurativo italiano? C'è l'altro problema, altrettanto importante, connesso alla crisi del gruppo Montedison: il problema della eventuale messa in vendita della FINGEST, che controlla sei imprese di assicurazione, alcune delle quali di lunga tradizione e di notevole importanza sul mercato assicurativo italiano. C'è un'ombra che grava sulle sorti future della FINGEST e quindi su questo complesso di sei imprese, anche a partecipazione statale per una parte, che corrono il rischio di finire all'interno del processo di degradazione e nella logica di una grande impresa di assicurazione.

Su queste questioni, qual è la vostra opinione? Com'è possibile arginare il fenomeno, che cosa ritenete si debba fare per evitare che la crisi di questi grandi gruppi possa avere rispercussioni immediate anche sul mondo assicurativo? Ciò per quanto si riferisce soprattutto al processo di concentrazione, che vedrebbe in lizza naturalmente una sola impresa di assicurazione in Italia, perchè vi è una sola impresa che ha le capacità finanziarie per governare in una certa direzione tale processo.

L'ANIA rispetto a questo problema non dice nulla e anche le imprese tacciono. Io ho sostenuto lunghe e annose polemiche con le imprese di assicurazione quando abbiamo analizzato le ragioni per cui si era arrivati alla crisi di 40 imprese. Certamente c'è stata la responsabilità di una parte del mondo politico italiano quando si sono date con leggerezza le licenze; ma c'è stata anche la responsabilità morale del sistema, delle imprese che in quel momento non hanno denunciato il fenomeno verso il quale stavamo andando e non hanno, con una loro presenza rigorosa, aiutato quella parte del mondo politico che invece vedeva andare avanti quel processo con grande preoccupazione.

Oggi ci troviamo di fronte ad un nodo pericoloso nella stessa misura in cui è stato pericoloso il nodo che ci ha portati poi alla

crisi di 40 imprese, per cui dobbiamo chiedere l'intervento della SOFIGEA e per cui abbiamo creato il meccanismo del blocco del portafoglio.

Un altro problema (e mi avvio a concludere questo mio rapido intervento) è quello della fascia delle medie e minori imprese. Certamente, per combattere il momento della concentrazione, abbiamo bisogno di esaltare il ruolo e la funzione delle medie e minori imprese di assicurazione. Che cosa dobbiamo fare da questo punto di vista? Ci siamo preoccupati in passato, quando abbiamo predisposto la legge n. 990 del 1969, anche di aprire spiragli e possibilità di iniziative consortili, per esempio, a favore delle medie imprese. Ma le nostre sollecitazioni non sono state assolutamente raccolte, per quanto io sappia, fino a questo momento. Vi sono altre possibilità di sostegno per la media e per la piccola impresa, quando questa non sia un'impresa avventuristica e che tenda allo sconvolgimento del mercato? Se esistono messaggi di questa natura (e noi siamo interessatissimi a recepirli), in quale direzione dovremo operare per venire incontro alle esigenze che anche lei oggi ci rappresentava, giustamente e puntualmente a mio avviso? Al di là delle eventuali misure legislative, c'è un ruolo che possiamo affidare all'Istituto nazionale delle assicurazioni (oggi che si va al recupero della funzione della presenza dell'azienda di Stato nel settore), per il sostegno della media e della minore impresa? O vi sono altre forme che possiamo adottare per far fronte al processo di concentrazione e alla inevitabile venuta, dopo l'apertura delle frontiere nazionali, di imprese straniere? Evidentemente mi riferisco non a misure che ostacolino l'ingresso delle compagnie straniere, ma a misure di sostegno della minore impresa.

Su queste questioni fondamentali, oltre che sul problema delle riforme legislative di carattere più ampio che si debbono fare secondo gli indirizzi forniti dal Parlamento quando sono stati approvati gli ordini del giorno che hanno accompagnato l'approvazione della legge n. 990, vorremmo conoscere le vostre proposte. Come lei vede, intendiamo portare avanti questo processo in due direzioni: da un lato sollecitando il sistema delle imprese a modernizzare il proprio comportamento e a renderlo sempre più corrispondente ai bisogni delle famiglie e delle aziende italiane, dall'altro attrezzandoci sul piano legislativo in modo da tener conto delle esigenze dell'utenza — che evidentemente sono prioritarie — ma anche delle possibilità che possiamo offrire al sistema di operare con quella tranquillità di cui un'azienda ha bisogno per portare avanti la riconversione del proprio prodotto e la propria capacità di presenza sul mercato.

P R E S I D E N T E . Naturalmente il commendator Facchini potrà tener conto di queste osservazioni particolarmente interessanti, fatte dal collega Felicetti, in sede di memoria articolata che invierà al Comitato.

Per quanto riguarda la riunione di oggi voglio sottolineare una parte delle considerazioni svolte dal collega Felicetti. Mantenendoci, cioè, sul piano del ramo RC auto e premesso che non occorre sovvertire il sistema, ma aggiustarlo, modificarlo, integrarlo (credo che sia questo l'orientamento delineatosi in questi mesi, perchè nessuno ha parlato di sovvertimento, ma di perfezionamento), che cosa lei saprebbe proporre sul piano legislativo, sul piano regolamentare, sul piano attuativo? Così come è avvenuto, per esempio, attraverso la convenzione per l'indennizzo diretto, che cosa lei ritiene indispensabile e urgente per migliorare il sistema della RC auto?

F A C C H I N I . Ho già detto che, in tema di legislazione, non sono particolarmente insoddisfatto. Non sono, cioè, di quelli che affermano che la legge n. 990 è totalmente sbagliata. Non ho mai avuto questa convinzione. Penso che più che altro occorra vedere come questa legge viene applicata, perchè talvolta lo strumento legislativo è idoneo ma, se viene disatteso o applicato male, si dice che è fatto male. Continuare a ricercare modifiche delle leggi, indicandole quali responsabili delle situazioni di crisi che ci si trova davanti, è a mio avviso sbagliato. La legge n. 990 prevede, in termini molto chiari e semplici, che il conto consortile ha

lo scopo di controllo delle imprese; dovrebbe poi avere un altro scopo, quello di ricavare i dati per la costituzione e l'aggiornamento delle tariffe, e anche a questo compito, sia pure tardivamente (anche per effetto dei ritardi frapposti da parecchie imprese nel mandare i dati) ci si sta avvicinando. Ricercare riforme della legge n. 990 non ritengo che sia, quindi, di particolare attualità.

Sul terreno tariffario, abbiamo regolamentato la materia degli investimenti con la legislazione più recente e con finalità che sono apprezzabili dal punto di vista sociale; però, occorre anche tenere presente che se ci si indirizza verso un determinato tipo di investimento, bisogna poi tenerne conto nella formazione delle tariffe. Oggi le imprese sono oberate di immobili, anche se non vengono privilegiati come in passato. Aziende serie, aziende che stanno sul mercato da tanto tempo, oggi trovano grosse difficoltà ad armonizzare gli investimenti nei diversi settori con quelli effettuati in precedenza.

Questa è una difficoltà obiettiva. E non so se questi tempi, relativamente lunghi, saranno sufficienti per consentire alle imprese di riassestarsi. E guai se dovessero mettere ulteriormente in crisi il settore dell'edilizia, buttando sul mercato l'eccedenza di immobili. Esse ne uscirebbero con grosse perdite finanziarie e il mercato dell'edilizia, già in crisi, ne soffrirebbe ulteriormente. Non abbiamo considerato che con questi provvedimenti (dei quali peraltro io non conosco la finalità sociale), abbiamo dato un'altra « mazzata », sia pure involontaria, al mercato dell'edilizia, dove le imprese assicurative erano presenti in maniera non pubblicitaria, non scenografica ma concreta.

F E L I C E T T I . Ma anche in modo distorto!

F A C C H I N I . Può darsi, potevano esserci tendenze di natura speculativa. D'altra parte è logico che l'operatore cerchi di ricavare il massimo reddito.

F E L I C E T T I . Ma quando il sistema si regge sull'introito circa del 50 per cento dei premi, in virtù di una legge, ovviamente obbligatoria, è inevitabile che il legislatore si debba fare anche carico delle disponibilita sul piano degli investimenti che derivano dall'obbligo dell'assicurazione.

F A C C H I N I . Sono d'accordo, non contestavo questo principio. Volevo solo evidenziare certe conseguenze, soprattutto quando i termini di applicazione sono brevi. Se sono distribuiti nel tempo, la situazione può essere assorbita non solo dalle imprese che operano nel settore, ma anche dall'intero contesto sociale; se sono brevi, si possono avere delle ripercussioni negative.

Per quanto riguarda il problema delle tariffe, ho dato atto che si era manifestata un'evoluzione positiva proprio nelle forze politiche, che hanno affrontato in modo approfondito il problema e hanno dimostrato un atteggiamento più realistico e sensibile ai problemi concreti che il mercato assicurativo doveva affrontare. Ho anche detto che gli ultimi bilanci erano meno preoccupanti che in passato, in materia di RC auto, e in molti casi erano vicini al pareggio. Devo confessare che qualche volta ho sperato di non avere un'annata positiva, perchè poi chissà che cosa ci avrebbero detto i nostri amici di alcune forze politiche! Ma noi siamo assicuratori . . .

F E L I C E T T I . Ma siete assicuratori sia nel bene che nel male!

F A C C H I N I . Certamente, e dobbiamo essere abituati alle perdite: ma non si deve gridare allo scandalo se un'annata particolarmente buona ci consente di avere qualche profitto, perchè vi sono anche imprese che hanno potuto sopravvivere e superare la gestione del ramo RC auto solo in quanto hanno potuto fare assegnamento sulle riserve accumulate in epoche migliori. Dicevo in una riunione di dirigenti di imprese, dove erano presenti i più grossi esponenti del mer-

cato, che io non li guardavo con ammirazione. Ho fatto loro presente che stanno liquidando le riserve che i loro predecessori hanno accumulato nel passato, e che al loro posto io non mi sentirei bravo, ma umiliato. Anche se fossi costretto a farlo. Perchè quel denaro che oggi hanno a riserva lo spendono ogni anno e alla fine anche loro si troveranno nella condizione di tutti gli altri, anche se più tardi.

In sede ANIA io non posso appoggiare questa politica, che è una politica di singoli. Voglio richiamare la vostra attenzione su questo aspetto, perchè è difficile che un'associazione di categorie così composita come l'ANIA possa trovare una linea di condotta veramente mediana.

Devo dire che la domanda sull'atteggiamento dell'ANIA in merito alle ripercussioni, sul settore assicurativo, della crisi di taluni grandi gruppi chimici, mi ha messo in serio imbarazzo. Pur essendo io attivamente presente nell'ANIA, con incarico non di secondo piano, confesso che non sono in grado di dire cosa faccia l'ANIA di fronte al problema Orsini e Montedison. Sono problemi che ci poniamo, perchè pensiamo alle gravissime ripercussioni che si avrebbero sull'opinione pubblica e sul mercato assicurativo. Ma è difficile trovare una linea di condotta valida.

L'onorevole Felicetti diceva che la Sofigea è un'iniziativa apprezzabile che non si può fermare al primo intoppo. L'altro giorno in una riunione a Milano si parlava proprio di questo. Ma fino a quando si potrà andare avanti? Dove lo troviamo il denaro, se le imprese da rilevare continuano a crescere di numero? Si è partiti con energia e con buona volontà; oggi però sentiamo imprese importanti che cominciano a fare i conti e chiedono quanto potrà durare.

P R E S I D E N T E . Occorreranno interventi legislativi e pubblici a supporto del blocco del portafoglio?

F E L I C E T T I . Sul blocco del portafoglio sorgono problemi di interpretazione.

P R E S I D E N T E . Ma poi le aziende della Sofigea spariscono?

F A C C H I N I . A parte il metodo di attuazione, c'è il problema di fondo della massa di capitale. Pensare che il mercato privato, che è partito con grosso impegno e in buona fede, intenda alzare un polverone dicendo che non si sa come si possa far fronte fino in fondo alle conseguenze di una situazione così grave, credo che sarebbe voler ignorare l'attuale situazione.

Per quanto riguarda il ruolo delle medie imprese e che cosa si possa fare, l'onorevole Felicetti ha citato l'INA: si potrebbe fare una piccola cosa, che non avrebbe grosse ripercussioni sull'andamento del mercato. Anche questa situazione è indicativa di quanta poca disponibilità vi sia per i problemi nazionali. Si sta portando avanti il problema della normativa comunitaria per il ramo vita. L'INA reclama il 40 per cento delle compagnie italiane. Però le compagnie italiane rischiano di rimanere irrilevanti, perchè magari arriva da Londra la *Commercial Union* che vuol far valere la sua anzianità per cedere all'INA solo il 10 per cento. Le compagnie italiane stanno cedendo il 40 per cento, e si è detto loro che continueranno a farlo soltanto perchè sono giovani.

Ma i problemi del mercato vanno affrontati con altro spirito. L'INA non può fare il bilancio con il 40 per cento delle piccole compagnie. Conta molto di più il 10 per cento ceduto dalle Assicurazioni Generali: è una difesa tenace di un'impostazione alla quale non si vuole rinunciare. La cessione del ramo vita del 10 per cento (obbligatoria per le grosse compagnie) fagocita questo 40 per cento, che diventa una percentuale trascurabile. Si è già detto che la strada da seguire sarà sempre la stessa, e che la situazione resterà immutata; però porre l'attenzione su questi problemi sarebbe un bel gesto, una soddisfazione più morale che finanziaria, anche perchè oggi il mercato si trova in difficoltà per effetto dell'eccedenza della RC auto e della scarsità delle riserve, rispetto a quelle di grossi gruppi. Questo

creerà determinate conseguenze, che dovrebbero giocare soltanto a favore di un settore ristretto del mercato, prestigioso a livello internazionale, che sa decisamente svolgere il proprio ruolo.

Completerò il mio intervento con una memoria conclusiva che non mancherò di far pervenire al Comitato.

P R E S I D E N T E . Devo dire che abbiamo avuto la mano felice nello scegliere, come tipica impresa intermedia, il Lloyd Italico & l'Ancora, rappresentato dal commendator Facchini, che ha reso questa audizione particolarmente interessante e qualificata.

Poichè nessun altro domanda di parlare, non ci rimane che ringraziare il commendator Facchini per aver accolto il nostro invito e rinviare l'indagine conoscitiva ad altra seduta.

La seduta termina alle ore 12,45.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI
Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici
DOTT. RENATO BELLABARBA