



# L'AUTUNNO CALDO delle imprese artigiane



Settembre è l'autunno "caldo" per le imprese artigiane. Mai come oggi il tema della redditività delle imprese è legato alla capacità di dotarsi di una prospettiva di medio periodo in presenza di un calo strutturale degli incidenti. Gli artigiani e le assicurazioni sono sulla stessa barca, ma con aspettative diametralmente opposte.

#### Ania, l'asso pigliatutto

L'ultima assemblea dell'Ania ha fornito alcuni chiarimenti sia durante le relazioni d'aula che nei cosiddetti corridoi. Il dato più rilevante su cui ragionare è che il bilancio della R.C. Auto non è mai stato così positivo, sia in termini assoluti che relativi. Un miliardo e ottocento milioni di euro di utile su 17 di raccolta premi non si erano mai visti, soprattutto se si prende

in considerazione il fatto che tale guadagno è generato in larga parte dalla riduzione dei risarcimenti. Le Compagnie hanno così ampiamente compensato le perdite degli anni precedenti. La frequenza sinistri si è ridotta, tra il 2011 e il 2012, di quasi il 20% e i guadagni provenienti dalla famosa norma "ammazza colpo di frusta", invece di calmierare i premi, sono stati tradotti in profitto con buona pace delle anime belle che ipotizzavano il contrario.

#### Potere contrattuale

L'Ania ha risorse disponibili e potere contrattuale per arrivare preparata alle grandi manovre d'autunno godendo sempre di accordi con alcune associazioni dei consumatori che, come al solito, si inventano progetti che sono venduti alle imprese artigiane come ricette miracolose solo perché ancora oggi le informazioni corrette sul diritto al risarcimento non sono state adeguatamente metabolizzate.

#### Tutti dentro

L'arresto dei Ligresti e di tutto il *management* della Fonsai non è una sorpresa, anche se una focalizzazione sull'aspetto giudiziario della questione potrebbe fare perdere di vista il perché si è arrivati ad una commistione malata tra assicurazioni, finanza, banche e settore immobiliare. Ricordiamo che, negli ultimi cinque anni, l'immenso patrimonio immobiliare delle Compagnie assicuratrici si è svalutato di almeno il 30%. Il sistema Ligresti era fatto per rispondere a una tendenza di mercato già prevedibile nei primi anni della "bolla immobiliare", iniziata nel 2008. Fonsai ha infatti via via acquistato a prezzi fuori mercato gli immobili della cassaforte finanziaria della famiglia Ligresti e delle aziende



collegate. In breve, ciò che prima consentiva alle imprese di stare sul mercato facendo utili ragionevoli, o in perdita, dipendeva anche dal flusso di redditi derivanti da un patrimonio immobiliare con valori sempre in ascesa. Oggi le Compagnie sono diventate molto aggressive nel recuperare margini di redditività, perché sono da una parte molto liquide ma dall'altra con un patrimonio svalutato, simili al padrone di casa che cerca di riscuotere con insistenza l'affitto dall'inquilino moroso.

### Il rapporto sinistri-premi

Un indicatore di redditività delle assicurazioni è il cosiddetto rapporto sinistri-premi (*combined ratio*), che indica quanto si guadagna per ogni 100 euro di premio incassato. Se il rapporto è superiore a 100 si perde, il contrario se è inferiore. Basta una rapida lettura dei bilanci dell'Ania per comprendere che tale rapporto, nel giro di quattro anni, è migliorato di quindici punti passando da 107 del 2009, quindi in forte perdita, al 92 del 2012, quasi un *record* mondiale di redditività.

### L'indipendenza prima di tutto

Di fronte ad un mondo assicurativo mai così solido e che desidera governare tutto il mercato è necessario "sparigliare le carte" con una strategia istituzionale che faccia dell'indipendenza il fattore di traino di tutto il settore. È necessaria una grande mobilitazione di tutto il mondo dell'impresa artigiana e di tutti gli operatori che lavorano nel mondo della R.C. Auto perché i dati parlano chiaro, vi è una redistribuzione dei guadagni dalla moltitudine parcellizzata di carrozzieri, patrocinatori, Vittime della Strada alle poche imprese assicuratrici. Il



La famiglia Ligresti

legislatore ha fatto il Robin Hood al contrario, togliendo ai deboli per dare ai forti. Invece di ostinarsi ad entrare alla corte dell'Ania per cercare intese o concertazioni impossibili, bisognerebbe fare di tutto per debellare la mina vagante della mozione Scotto che chiede l'abolizione della cessione di credito, anche per l'insopportabile demagogia che si è creata attorno all'uso di uno strumento che, in realtà, rappresenta l'unica possibilità per impedire alle Compagnie di governare completamente il mercato della riparazione. È inoltre necessario incontrare l'Ivass e convincerla a rivedere radicalmente gli assurdi pareri secondo i quali il cessionario sarebbe privo del potere di redigere un reclamo e di accedere agli atti di una perizia tecnica. Tali surreali pronunce, fondate su elementi del tutto aleatori, rischiano di allontanare, in caso di offerte non soddisfacenti, la soluzione stragiudiziale di una controversia alimentando un costoso quanto inutile contenzioso.



Simona Vicari, nuovo presidente del Cncu (Consiglio nazionale dei consumatori e degli utenti)

### Il sottosegretario Vicari

Il sottosegretario Simona Vicari, nuovo presidente del Cncu (Consiglio Nazionale dei Consumatori e degli Utenti), ha promesso per ottobre l'ennesimo disegno di legge in materia di R.C. Auto, magari concertando con qualche associazione dei consumatori appartenente al parlamentino ministeriale che non ha mai avuto alcuna ragione d'essere se non avallare, sin dal 2001, tutte le nefandezze proposte dalle Compagnie assicuratrici. Una risposta sensata sarebbe riprendere una iniziativa forte e unitaria per riproporre il Ddl Sangalli sulla revisione del sistema di risarcimento diretto e proporre un progetto di agenzia antifrode indipendente

RIDUZIONE SINISTRI ANIA	
Anno	Frequenza sinistri
2000	9,82%
2001	8,54%
2002	7,82%
2003	7,66%
2004	7,61%
2005	7,55%
2006	7,47%
2007	7,61%
2008	7,73%
2009	7,77%
2010	7,36%
2011	6,53%

## I BILANCI DELL'ANIA E IL RAPPORTO SINISTRI A PREMI (COMBINED RATIO)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Premi contabilizzati	18.198	18.416	18.239	17.637	16.994	16.913	17.794	17.576
Variazione della riserva premi e altre voci di saldo (-)	82	64	-10	-167	-5	306	299	-121
Oneri relativi ai sinistri (-):	14.284	14.588	14.732	14.672	15.106	14.467	14.791	13.107
▪ sinistri di competenza	14.756	14.940	14.794	14.761	14.912	13.865	13.444	12.112
▪ sufficienza/insufficienza sinistri es. prec.	472	352	62	89	-194	-602	-1.347	-995
Saldo delle altre partite tecniche	-211	-232	-226	-290	-267	-244	-203	-271
Spese di gestione (-):	3.235	3.276	3.346	3.275	3.208	3.116	3.236	3.233
▪ provvigioni	1.944	1.962	1.936	1.882	1.808	1.787	1.868	1.839
▪ altre spese di acquisizione	468	498	514	559	574	585	595	638
▪ altre spese di amministrazione	823	816	896	834	826	745	773	756
<b>Saldo tecnico del lavoro diretto</b>	<b>386</b>	<b>256</b>	<b>-55</b>	<b>-433</b>	<b>-1.583</b>	<b>-1.221</b>	<b>-735</b>	<b>1.086</b>
Utile investimenti	1.104	992	963	344	1.217	496	272	786
<b>Risultato del conto tecnico diretto</b>	<b>1.490</b>	<b>1.248</b>	<b>908</b>	<b>-89</b>	<b>-366</b>	<b>-725</b>	<b>-463</b>	<b>1.872</b>
Saldo della riassicurazione	-16	9	49	-2	-15	-19	-19	1
<b>Risultato del conto tecnico complessivo</b>	<b>1.474</b>	<b>1.257</b>	<b>957</b>	<b>-91</b>	<b>-381</b>	<b>-744</b>	<b>-482</b>	<b>1.873</b>
Variazione % annua dei premi	0,6%	1,2%	-1,0%	-3,3%	-3,6%	4,4%	5,20%	-1,2%
<b>Combined ratio</b>	<b>96,6%</b>	<b>97,3%</b>	<b>99,1%</b>	<b>101,0%</b>	<b>107,7%</b>	<b>105,5%</b>	<b>102,7%</b>	<b>92,5%</b>

partecipata anche dai rappresentanti del settore, sulla scorta delle migliori esperienze internazionali.

### Fare impresa

Se il contesto istituzionale è complesso e richiede il massimo dell'attenzione, quello imprenditoriale dovrebbe allargare il confine delle relazioni tra piccole aziende.

Ogni tanto, invece, sorge qualche progetto che vorrebbe convincere l'imprenditore che si può aumentare il fatturato trovando accordi con il debitore, la Compagnia assicuratrice, il cui interesse è solo pagare il meno possibile.

Altre iniziative che si stanno affacciando sul mercato sono rivolte ai riparatori indipendenti per indurli a non utilizzare la cessione di credito, non avvalersi dei patrocinatori e, in caso di controversia, rivolgersi a conciliazioni paritetiche con associazioni dei consumatori formate dalle stesse Compagnie.

Sia chiaro: le imprese artigiane non sono la classica mucca da mungere, hanno al contrario bisogno, per aumentare la propria redditività, di concentrarsi sui propri clienti e sulle riparazioni senza perdere tempo a gestire oltre alla farraginoso burocrazia fiscale anche quella assicurativa.

Il mercato ha bisogno di iniziative basate sulla tutela dei diritti, la sicurezza, il giusto guadagno e la soddisfazione del cliente. Questi semplici elementi possono fare la differenza da comunicare al legislatore. La cessione di credito non deve e non può essere ritenuta l'anticamera della speculazione, ma un mezzo per fare ritornare tutti gli operatori a fare il loro mestiere, dal riparatore al perito, dal patrocinatore alla Compagnia. Se, come diceva Eleonore Roosevelt "il futuro appartiene a coloro che credono nella bellezza dei propri sogni", è ora che chi ha immaginazione e fantasia possa emergere, senza veti o pregiudizi, introducendo sul mercato idee e progettualità che possano fornire un contributo significativo alla ripresa del settore. ■

Un indicatore di redditività delle assicurazioni è il cosiddetto rapporto sinistri a premi (combined ratio), che indica quanto si guadagna per ogni 100 euro di premio incassato

