

ASSICURA

STRATEGIE - MARKETING - TECNOLOGIA E ORGANIZZAZIONE PER IL MONDO ASSICURATIVO

109

NOVEMBRE
2008

Speciale
Forum Distribuzione
Assicurativa

Concorrenza:
a che punto siamo

- Intermediari
- Compagnie
- Workshop
- Premio Ida

**Forum della
Distribuzione
Assicurativa
2008**

5^a Edizione
Organizzato dai mensili
ASSICURA AZIENDABANCA
Milano, 1 - 2 Ottobre 2008
Hotel Executive
Due giorni di incontri per l'aggiornamento professionale

In collaborazione con

AEC Underwriting
april
TUTELA LEGALE
AssiLearning.it
ASSIMEDICI
ASSURANT solutions
diagramma
IAssicur
DLA PIPER
DUAL
linea
Progettolavoro
rca point

Il Comitato Scientifico

PRIMO PIANO:

Sicurezza
stradale

STRATEGIE:

Doctor Glass: il valore
del settore vetri

FOCUS:

Business
Intelligence

VERSO UN NUOVO MODELLO FINANZIARIO

L'attuale crisi è destinata a ridisegnare profondamente il sistema economico-finanziario e l'impianto normativo su cui si reggeva. Le conseguenze per il mercato assicurativo nelle parole di Claudio Cacciamani, professore di Economia degli intermediari finanziari, Dipartimento di economia, Università degli Studi di Parma

Oltre al fallimento delle maggiori istituzioni finanziarie del pianeta, l'attuale terremoto borsistico ha rimesso in discussione anche l'assetto normativo su cui si reggeva l'intero sistema. A farne le spese è stato anche il mercato assicurativo, che dovrà fare i conti con uno scenario economico profondamente mutato, non solo negli Usa. "E' una crisi trasversale, ben peggiore di quella del 2001, afferma **Claudio Cacciamani**, professore di Economia degli intermediari finanziari, Dipartimento di economia, Università degli Studi di Parma, e soprattutto non ancora definita nelle sue dimensioni reali. Essa rappresenta il fallimento della vigilanza, delle linee guida, compresa Basilea II e delle società di rating. Anche su Solvency II dovremmo porci qualche domanda, individuando eventuali norme da eliminare. Se prima veniva sbandierato il fair value come un principio intoccabile, oggi tutti vogliono congelarlo. Ma a quanto ammontano le partecipazioni bancarie nei portafogli assicurativi? La presenza di titoli Lehman nelle polizze è solo quella pubblicata sui giornali? I livelli di 'impacchettamento' sono tanti e l'ef-

fetto domino è sempre possibile. Questo avrà ricadute anche sugli approvvigionamenti, mentre aumenteranno i sinistri, come sempre accade nei momenti di crisi. I riassicuratori sapranno reggere il contraccolpo, sempre che non abbiano acquistato anche loro titoli 'tossici'".

I nodi irrisolti del mercato assicurativo
Le compagnie dunque dovranno fare alcune riflessioni e affrontare i nodi irrisolti, per non subire le trasformazioni in atto. "Oggi le assicurazioni possono comprare quote di società industriali e ciò le sottopone al rischio pro ciclico, continua Cacciamani, oltre ad esporre la compagnia a un evidente conflitto di interesse in caso di sinistro della partecipata. Anche l'acquisto di partecipazioni in società di brokeraggio porterebbe a situazioni conflittuali. L'assicurazione dovrà tornare a fare il proprio mestiere, soprattutto chi opera nel Danni. D'altra parte le aziende avranno maggiori problemi di liquidità e ciò impatterà anche sui conti del mercato assicurativo, che difficilmente avrà la stessa capienza di prima. C'è da chiedersi alla fine chi pagherà ve-

ramente questa crisi: il cliente, la compagnia o gli intermediari? Gli assicurati finora non hanno beneficiato dei provvedimenti di liberalizzazione, che hanno solo moltiplicato la mole di informazioni, mentre continuava indisturbata la vendita di polizze vita complesse, basate sui derivati.

Alcuni agenti, dal canto loro, hanno sfruttato le opportunità delle nuove norme, mentre altri si sono limitati a negoziare maggiori provvigioni. Intanto crescono i canali alternativi, in un contesto normativo che fa acqua. Oggi la Bmw fa i soldi soprattutto dai servizi finanziari ed assicurativi, ma che succede se a un certo punto anche Ikea si metterà a fare la sua compagnia? Probabilmente se ne andrebbero intere categorie di clientela. Sarebbe utile capire quanto vale realmente l'intermediario e che impatto ha avuto dalla nuova regolamentazione. Probabilmente ha perso qualche punto di redditività, ma ha aumentato la fidelizzazione del cliente. Perché dunque non fare una balanced score card dell'intermediario?"

R.C.



Claudio Cacciamani, professore di Economia degli intermediari finanziari, Dipartimento di economia, Università degli Studi di Parma

