

AltoProfilo  
di Cosimo Piovasco di Rondò

## Andrea Manzitti

Nella Genova ancora veleggiante nella gloriosa tradizione portuale e assicurativa, dei broker marittimi, degli scagni, degli esordi di **Fabrizio De André** ("Quei giorni perduti a rincorrere il vento..."), senza dimenticare **Paolo Conte** ("con quel mare lì che non sta fermo mai... e il sole è un lampo giallo al parabrise"), **Andrea Manzitti** ha cominciato, fin da giovanissimo, a familiarizzare con termini come "compagnia cedente", "loss ratio", "trattato", "claims riserve", "net retention". E altre locuzioni gergali poliglote.

Correvano gli anni Sessanta e insieme al fratello maggiore Beppe, di sei anni più vecchio e già alla testa della **Manzitti & Corsi**, società di brokeraggio riassicurativo genovese, poteva dire di appartenere a una terza generazione di assicuratori.

Il nonno **Giuseppe** era stato infatti animatore e primo direttore della **Mutua Marittima Nazionale**, fondata nel 1907, al fine di assicurare, secondo i principi di mutualità (particolarmente forti e sentiti in quegli anni non facili e un po' utopici), corpi e macchine dei piroscafi in ferro. Capace, negli anni Trenta, di collocare i rischi di costruzione e di navigazione del mitico bastimento "**Rex**" e del "**Conte di Savoia**". **Francesco Manzitti**, padre di Beppe e Andrea, prese una strada parallela, specializzandosi come liquidatore di avaria, mentre lo zio **Peppino**, presidente dell'Associazione Industriali di Genova, fece parte dei consigli di amministrazione delle maggiori società liguri, fra cui l'**Italia Assicurazioni**.

È probabilmente ad Andrea – fra quanti io conosca orbitanti nel beneamato pianeta delle polizze – che deve rivolgersi ogni lettore de "**I Buddenbrook**" che voglia chiedere spiegazioni circa i complessi marchingegni tecnici della truffa riassicurativa in cui resta impantanato uno dei malfortunati componenti delle famiglia anseatica di cui **Thomas Mann** descrive la progressiva decadenza e caduta.

Ci siamo conosciuti nella sede del mensile "**Sicurtà**". Toccò a me riportare e trascrivere, insieme al suo, gli interventi della tavola rotonda "**Agenti e Brokers: analogie e contrapposizioni**".

Coinvolti: **Giorgio Casagrande**, antesignano del brokeraggio in Italia oltre che primo presidente dell'AlBA, (l'Associazione dei broker, nata nel 1969 e che contava, a quel di, su appena dodici associati); **Paolo Brettagna**, dirigente della **Marsh & McLennan** (numero uno al mondo, ma attiva da appena tre anni in Italia). A rappresentare gli agenti c'erano **Mauro Sguaita**, co-agente della **Real Mutua** a Milano, **Vittorio Massardi**, della **Italiana Incendio** e **Manrico Tropea**, allora agente di città della **Toro** (nota: *Tropea sarebbe passato fra le file dei broker non molti*

*anni dopo: ne leggiamo le bimestrali elucubrazioni – riferite alla esperienza accumulata e ai dilemmi dell'oggi – sulla rivista "Broker", edita dall'AIBA.*

Eravamo, in quel 1972, agli inizi della fase di sviluppo che chiamerei "di massa" (anche se sui rami danni siamo rimasti "al palo", come si dice) dell'assicurazione italiana, determinata dall'introduzione dell'obbligo della rc auto. La legge 990, approvata nel 1969, era diventata operativa nel 1971.

Questo comportò la calata in campo di circa diecimila nuovi (e largamente improvvisati) agenti. Un semi-disastro, un *gluommero funesto* le cui conseguenze ci portiamo dietro ancora oggi.

L'attività del broker, che si esplicava nel rarefatto campo della clientela aziende, non trovava in quegli anni molto spazio: le compagnie avevano storicamente impostato le loro politiche di vendita sulle reti agenziali, incardinate sul diritto di esclusiva territoriale, sul monomandato oltre che su polizze di durata poliennale.

A raccogliere gli affari portati dai broker erano le poche compagnie di matrice anglo-statunitense attive in Italia, che predicavano – pensate che eccentricità – la annualità delle polizze.

Il comun sentire degli agenti era ostile e prevenuto, viziato dal fatto che sul mercato agivano sedicenti – attenzione: *sedicenti* – broker "**all'italiana**".

Si trattava di certamente o probabilmente sfortunati mandatari di compagnie avventurate, che si ingegnavano di proporsi al pubblico sfruttando la esotica etichetta anglosassone senza averne neppure i requisiti minimi (tanto non c'erano controlli, né albi professionali, né **ISVAP**). E con tale artificio sottrarre clienti.

Manzitti – all'interno di quel confronto – spiegò chi fosse mai il broker di riassicurazione. "*I nostri clienti sono le compagnie di assicurazione che si rivolgono a noi per riassicurare parte dei loro rischi sui mercati internazionali. ... E ci sono difficoltà perché è passato il tempo in cui, per un rischio incendio, bastavano poche informazioni per ottenere un piazzamento a Londra o su altri mercati. Che richiedono oggi sempre maggiori informazioni, rapporti sempre più dettagliati ... Per non parlare dei rischi ad alta specializzazione, per i quali si esige forse il superamento della mentalità tradizionale delle compagnie nostrane, visto che il rischio lo corre in grossa percentuale il riassicuratore... di conseguenza in molti casi "urtiamo" – spiace dirlo – contro l'impreparazione di molte direzioni generali... Mentre riaffermo che la presenza dei broker in Italia non potrà che essere di giovamento, sia per l'apporto competitivo, sia perché possono spaziare su una gamma di soluzioni ...*".

---

*AltoProfilo*


---

La riassicurazione risultava allora poco nota alla platea degli assicuratori "sul campo", dato che si rivolgeva a una clientela costituita dalle compagnie dirette, formanti un cerchio abbastanza ristretto, dal quale stentava a trapelare la conoscenza dell'istituto riassicurativo. Oltre che la comprensione della sua funzione essenziale.

Andrea Manzitti, classe 1944, è da annoverare fra i testimoni diretti (e ancora in piena attività) di quanto è accaduto in oltre quarant'anni di vicende del settore. Nelle *coulisses* del mercato riassicurativo in particolare, ma ovviamente anche nel gurgite vasto dell'assicurazione diretta. Migliaia di contatti, di viaggi, di analisi, di confronti. Di volti, di impressioni, di affari conclusi o sfumati.

Segnala come l'universo dei professionisti assicurativi abbia imparato a conoscere e a offrire coperture come la **D&O**, le **CAR**, la **protection indemnity**, la **long term care** grazie all'impegno profuso dai riassicuratori nello studiarle, nel proporle oltre che nel verificarne i meccanismi prima che venissero offerte.

Quanti anni sono che dai grandi e meno grandi nomi delle società di riassicurazione ci vengono proiezioni, studi, sul tema delle catastrofi naturali? Proprio in questa fine d'anno la **Munich Re** ha lanciato più che un grido di dolore, ribadendo la drammatica urgenza di ridurre i gas serra.

Tema sul quale sembrano affiorare pur demagogici barlumi di sensibilizzazione, dopo il terremoto aquilano e una serie di dissesti, esondazioni e frane di cui il Bel Paese è vittima.

Dài e dài, ecco che oggi la riassicurazione viene vista come elemento fondamentale per la gestione del capitale di ogni compagnia. Grande o piccola che sia.

Ritornando alle tappe della vicenda professionale di Andrea, sappiamo segui le sorti della Manzitti & Corsi. Che sarebbe diventata – nel 1977 – **Manzitti Howden Beck spa**, risultato di una fusione con la autorevole casa di brokeraggio riassicurativo londinese.

A lui toccò la conduzione della sede milanese della società, ampliando sia i rapporti con le compagnie di riassicurazione europee sia con il mercato di Londra, sia con quello Usa. Funzionando anche nel senso di collocare rischi provenienti da altri paesi sul mercato italiano.

Obiettivo primario: mettere a disposizione di ogni cliente un universo di riassicuratori e compagnie cedenti. Obiettivo coniugato con una profonda conoscenza del mercato, impiantata sull'imparzialità e sull'esperienza, confermando il broker riassicurativo quale anello indispensabile nella catena di un sistema efficace.

Con l'acquisizione, nel 1997, da parte del gruppo **Aon**, della Manzitti Howden Beck, Andrea Manzitti è stato fino al 1999 alla guida, con il fratello Beppe, della nuova società **Aon Manzitti Spa**.

Nel 2002 ha cambiato casacca, diventando ammini-

stratore delegato di **Guy Carpenter** in Italia, membro della direzione della **Guy Carpenter Continental Europe**, responsabile della stessa per l'Italia e managing director di **Marsh Inc**.

Come nota aggiuntiva – mentre sanno tutti che il fratello Beppe, nel 1984 è stato eletto (50 voti su 57, per i pignoli) alla presidenza dell'**AIIRA** – Andrea Manzitti ha fatto parte del consiglio direttivo della medesima associazione per svariati mandati.

Si potrebbe chiudere qui in gloria, ma chi ha vissuto una carriera di riassicuratore – e chi ha una visione lucida e consapevole del progresso del Paese – si domanda come sia potuto accadere che in Italia non esista più nemmeno una compagnia di riassicurazione.

In un recente convegno a Palazzo Mezzanotte, il professor **Claudio Cacciamani** aveva evidenziato questa vistosa lacuna di fronte a una nutrita platea di operatori.

L'esistenza di riassicuratori in un Paese a economia avanzata è sintomo di maturità economica e di ambiente commercialmente sano. Oltre che indice di apprezzamento della stabilità sociale, economica e politica del paese stesso.

**Fabio Cerchiai**, presidente (riconfermatissimo qualche settimana fa) dell'**ANIA**, volle soffocare sul nascere ogni ubbia sull'argomento dichiarando che in Italia non c'è "massa critica": per la riassicurazione occorrono grandissimi numeri. Grandissima forza economica e capacità finanziaria.

Meditate gente. Ma a chi non piacerebbe sondare più a fondo le ragioni di questa "impossibilità"?

Fino a oltre la metà degli anni Novanta operavano una serie di compagnie di riassicurazione italiane. A partire dall'**Uniorias**, compagnia consortile, fondata nel 1922, che compariva nel ranking delle prime quindici al mondo, avente l'**Ina** (quando era "pubblica") come azionista di riferimento. E c'erano pure la **Reale Riassicurazioni** (fondata nel 1918), la **Vittoria Riassicurazioni** (1912), la **Consorziale** (1918), la **SIAR** (1949), la **Mill.Ri**, costituita nel 1983, poi **Fenice** ...

Tutte scomparse.

Chi ha condotto la privatizzazione dell'**Ina** ha puntato a far cassa, cedendo alle offerte della **Swiss Re**. Forando alle altre compagnie azioniste (**Generali**, **Ras**, **Fondiarria**, **Reale Mutua** e **Milano**, **Toro**, **Cattolica**, **Sai** e altre 19 minori) l'alibi per disfarsi in un amen delle loro quote.

Perché non dedicare un'analisi approfondita a cosa è accaduto in quegli anni? Chiedendo assistenza ad Andrea, naturalmente, e ad altri riassicuratori di buona volontà.

**Errata corrige**
**"Maurizio invece di Michele"**

È accaduto che nell'Alto Profilo del numero 204 di ASSINEWS un diavolello tipografico abbia messo la coda. Così **Maurizio Pellicano** è diventato Michele.

Ci scusiamo con Maurizio Pellicano, il diretto interessato, certi comunque che nessun addetto del settore abbia potuto pensare ad altri che non a lui.

Di Pellicano esiste ed opera, come direttore generale di BNL Vita solo Maurizio.