

CONSUMATORI

La sottoassicurazione dipende anche dalle scelte di investimento

Una ricerca dell'Università di Parma analizza il rapporto tra prodotti del ramo danni e le variabili economico-finanziarie nel nostro paese. E scopre che l'acquisto delle polizze è influenzato dal rendimento medio dei titoli di Stato. Infatti...

di CLAUDIO CACCIAMANI



Claudio Cacciamani è professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'università degli studi di Parma.

«**C**arneade! Chi era costui? ruminava tra sé don Abbondio seduto sul suo seggiolone, in una stanza del piano superiore, con un libricciolo aperto davanti...». L'incipit dell'ottavo capitolo de *I promessi sposi* ben si addice

alla conoscenza che le compagnie e, di frequente, gli stessi intermediari, hanno del cliente assicurativo italiano. La nota sottoassicurazione del nostro paese non sembra avere radici solo culturali e giuridiche, si pensi al ruolo dello Stato quale *lender of last insurance* nei danni catastrofali, ma anche più profondamente economiche. Una ricerca condotta dalla dottoressa **Lara Maini** - e coordinata dallo scrivente, nell'ambito del Dipartimento di economia dell'Università di Parma, di prossima pubblicazione a livello internazionale - indaga il legame tra l'assicurazione del ramo danni e le variabili economiche e finanziarie in Italia. Il periodo analizzato è medio-lungo, in particolare gli anni dal 1998 al 2012. Tre sono i risultati di rilievo della verifica empirica condotta, peraltro con notevoli implicazioni operative per gli attori del settore. In primo luogo, emerge una correlazione diretta tra la domanda di polizze danni, sia di pri-

vati sia di aziende, e la crescita economica e finanziaria. Secondariamente, il prodotto assicurativo danni può essere classificato con termine economico un "bene superiore": infatti, l'aumento del reddito induce una domanda di co-

pertura del ramo danni più che proporzionale. D'altro canto, tale domanda è inversamente correlata al tasso di rendimento medio ponderato dei titoli di Stato italiani.

In concreto, il soggetto con una quantità limitata di risorse, proporzionali al reddito disponibile, sia esso privato o impresa, agisce secondo una duplice strategia: all'aumentare del rendimento offerto dal sistema finanziario esso persegue la massimizzazione dei rendimenti del proprio patrimonio, concentrandosi sul prodotto finanziario piuttosto che su quello assicurativo danni. Si attua, quindi, una tattica 'aggressiva'. Al contrario, al diminuire dei rendimenti finanziari, il soggetto prende beneficio delle proprie posizioni, adottando una tattica 'difensiva', tutelando quanto ha ottenuto in precedenza. In questo caso si preferisce il prodotto assicurativo danni agli strumenti finanziari.

Il terzo risultato della verifica empirica è il potenziale ruolo anticiclico delle compagnie danni rispetto al comparto finanziario. Le implicazioni dell'indagine empirica condotta sono varie. In primo luogo, il prodotto assicurativo danni e quello finanziario non sono reciprocamente alternativi, così come le esigenze e le strategie che caratterizzano il soggetto economico muovendolo all'acquisto dell'uno o dell'altro. In questa ottica, l'aumento dei rendimenti finanziari indurrebbe a una strategia di autoassicurazione.

I privati e le aziende, se ci fossero rendimenti interessanti sul mercato, agirebbero aumentando il proprio reddito a scapito della copertura dai rischi puri. Contestualizzando, se si incrementasse il livello di liquidità del sistema e si riducessero i rendimenti, si potrebbe imprimere un'accelerazione alla domanda di prodotti danni. D'altro canto, dovrebbe anche essere ripensato il più generale fenomeno della bancassurance. Alti rendimenti offerti dalla parte bancaria potrebbero indurre riflessi negativi sull'attività assicurativa danni. Questo fenomeno sarebbe in parte legato a una scarsa sensibilità al rischio, ma, forse, più a un comportamento 'inconsciamente' economico. Tutto ciò contribuirebbe a determinare un ridotto valore del rapporto tra premi assicurativi e Pil in Italia. Infine, l'analisi con-

dotta suggerisce di comparare il contesto italiano con altri paesi, avendo come variabile chiave della domanda assicurativa danni il ruolo degli intermediari.

La consulenza al cliente nel determinare il giusto livello di ritenzione e di assicurazione, per privati e aziende, diventerebbe, forse, essenziale nei periodi tanto di crisi quanto di ripresa economica. Per le autorità di vigilanza, se si vuole garantire la stabilità dei sistemi, è essenziale comprendere a fondo le interrelazioni tra i diversi comparti economici, le istituzioni finanziarie, in primis le banche, e le compagnie di assicurazione. L'individuazione di un modello di analisi della clientela che fornisca una base, seppure semplice, per capire quest'aspetto permetterebbe non solo di ridurre il rischio del sistema finanziario, in generale, ma di aumentare la cultura del mercato assicurativo, probabile causa, ma come visto non unica, della contenuta diffusione del ramo danni nel nostro paese. Al capitolo trentotto sempre de *I promessi sposi* don Abbondio afferma che «È stata un gran flagello questa peste; ma è anche stata una scopa...». Senza un'idonea comprensione dei trend di fondo descritti, il mercato potrebbe rivelarsi peggiore della peste manzoniana per tutti: banche, compagnie e intermediari. ■