

**CONCORRENZA**

# La liberalizzazione può anche diventare un'arma a doppio taglio

Se da una parte amplia l'offerta, riducendo teoricamente i premi pagati dalla clientela, dall'altra impone maggiori investimenti e oneri agli intermediari. In realtà per arrivare al salto di qualità del settore occorre agire non solo sui soggetti ma anche, se non soprattutto, sui contratti.

di **CLAUDIO CACCIAMANI**



**Claudio Cacciamani**, autore di questo articolo, è professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'Università degli studi di Parma.

**I**n microeconomia, la teoria dei giochi analizza le situazioni di conflitto tra soggetti per comprendere se e quanto, sotto determinate ipotesi, le stesse possano diventare comunque cooperativistiche.

Come nel gioco degli scacchi, a ogni mossa occorre simulare le potenziali contromosse dell'avversario sia nell'immediato sia, soprattutto, in un arco temporale assai esteso.

Al di là delle discussioni e delle polemiche sul tema, anche la necessità, seppure variamente percepita, di una più forte liberalizzazione del settore assicurativo richiama molti elementi sia della teoria dei giochi sia del gioco degli scacchi. Gli attori in campo sono lo Stato, le compagnie, gli intermediari e i clienti. Lo Stato non può che desiderare, almeno teoricamente, una maggiore liberalizzazione del settore. Nelle economie di mercato ogni Governo dovrebbe eliminare monopoli e oligopoli, imponendo leggi e regole che possano portare maggiore concorrenza tra soggetti in ogni settore. Ciò che è possibile in molti comparti economici sembra, ai più, molto arduo in quello assicurativo. Tuttavia, in merito non va dimenticato che da sempre le compagnie sono tra i primi

detentori di titoli di Stato e di partecipazioni di società nazionali ritenute strategiche, quali telecomunicazioni, energia, finanza. Di conseguenza, ogni Governo valuta benissimo che a ogni sua mossa po-

trebbe corrispondere una potenziale contromossa negativa sulle finanze statali e sulle politiche economiche implementabili sia nel breve sia nel medio e lungo periodo. Le compagnie di assicurazione, a loro volta, sono strette, da un lato, dal regulator, dall'altro, non tanto e non solo dai clienti e dalle loro associazioni, quanto dagli intermediari. Quanto più questi ultimi sono resi liberi da vincoli rispetto alle compagnie, tanto più si possono aprire falle nella raccolta premi e nella redditività della produzione assicurativa.

**Il prezzo dei titoli, per le compagnie quotate, potrebbe scendere alquanto**, esponendole ad attacchi di potenziali azionisti "non graditi". Oltre a ciò, per le compagnie occorre considerare il costo opportunità, rispetto ad altri investimenti, della detenzione di titoli di Stato, necessari comunque per potere preservare forza contrattuale verso quel Governo che volesse effettivamente liberalizzare il settore. Per

gli intermediari, in particolare agenti e broker, la liberalizzazione può essere un'arma a doppio taglio. Da una parte, essa amplia l'offerta potenzialmente erogabile, riducendo altresì, almeno teoricamente, i premi fatti pagare alla clientela, con indubbio aumento della soddisfazione di quest'ultima. Dall'altra, in un'ottica imprenditoriale, una più forte liberalizzazione impone agli intermediari maggiori investimenti e oneri. Questi possono essere imputati agli intermediari dalle compagnie se non altro per fare fronte alle pressioni negative sulla gestione tecnica e sul minore e più effimero ritorno degli investimenti sulla rete derivanti dalla possibile liberalizzazione. Infine, il cliente potenzialmente sarebbe il maggiore beneficiario della liberalizzazione, in termini sia di maggiore gamma di prodotti sia di minore prezzo di questi ultimi. D'altro canto, una maggiore liberalizzazione, soprattutto della rete, può dare luogo a una minore professionalità di quest'ultima e a una riduzione della tutela dell'utente finale da comportamenti opportunistici e comunque collusivi tra intermediari. Posta in questi termini, sembra che la liberalizzazione del settore assicurativo, almeno come indirizzata dai regulator negli ultimi anni, non giovi veramente a nessuno in modo univocamente positivo.

In realtà, una soluzione al proble-

ma esiste, ma alla condizione di mutare ottica. Infatti, più che a una liberalizzazione, occorrerebbe mirare alla concorrenza del settore. La prima, liberalizzazione, sarebbe una condizione solo sufficiente, ma non necessaria per raggiungere la seconda, appunto la concorrenza. Allo scopo, occorre agire non tanto e solo sui soggetti, in particolare intermediari, ma anche, se non soprattutto, sui contratti. Semplificando e rendendo effettivamente confrontabili questi ultimi si pongono le basi per un mercato competitivo.

**Mutatis mutandis, come le aziende alimentari non offrono prodotti uguali**, ma a esse è richiesta la composizione e la tracciabilità degli ingredienti, così nel comparto assicurativo si dovrebbero dichiarare in modo chiaro e omogeneo, quindi raffrontabile, sia gli elementi essenziali di polizza, sia la loro "interazione" in ipotesi di sinistro. Questa è la vera condizione necessaria per la reale concorrenza, mentre la liberalizzazione ne sarebbe quella sufficiente. La sensazione è che a oggi tutti gli attori non abbiano voluto né perdere, né, tantomeno, vincere in modo netto e definitivo. Ancora una volta, si avrebbe un finale dichiarato "pari", degno delle migliori partite a scacchi tra giocatori eccellenti: con buona pace del mercato. ■