

**Il Punto**

SCENARIO

**Ecco che (ri)emergono le casse mutue**

Ai propri iscritti possono offrire sia coperture assicurative e previdenziali, sia garanzie per l'accesso al microcredito. Ma le compagnie non devono considerarle concorrenti o nemiche, ma utili alleate nella diffusione della cultura previdenziale

di **CLAUDIO CACCIAMANI**

**Claudio Cacciamani**  
Professore ordinario di  
Economia degli intermediari  
finanziari all'università  
degli studi di Parma

«**T**utti per uno e uno per tutti» è il motto dei Moschettieri al servizio del Re di Francia Luigi XIII. Nella perdurante crisi economica e di forte riduzione del credito, ai privati come alle aziende, esso sembra costituire l'essenza dell'affermarsi di nuove forme di finanziamento. Si pensi al crowdfunding, alle garanzie collettive per l'ottenimento di finanziamenti, alla raccolta di fondi da soci, clienti e fornitori svolta dalle cooperative e dai consorzi.

A livello assicurativo, i rischi di una riduzione del welfare e le incertezze economiche sembrano riportare in auge il motto, soprattutto in realtà non metropolitane, sia per le imprese sia per i privati. In tali aree la conoscenza reciproca e la valutazione di «affidabilità» è basata su una componente indissolubile del peer to peer, che rende assai basso il rischio di fenomeni opportunistici. Considerando le aziende, si inizia a diffondere l'esigenza di strumenti assicurativi-previdenziali-sanitari che possano, da una parte, erogare prestazioni integrative non strettamente monetarie ai dipendenti, dall'altra, fidelizzare le persone chiave a fianco dell'imprenditore.

Si pensi alle casse sanitarie, ai fondi pensione integrativi aziendali e alle forme di tutela dei familiari dei dipendenti. Tuttavia, la dimensione spesso ridotta delle aziende italiane le costringe o a desistere da tali iniziative, essendo necessaria una massa critica minima spesso non indifferente, o a consorziarsi con altre imprese, magari dello stesso distretto, al fine di potere raggiungere, appunto, una dimensione ottimale.

**Lo stesso fenomeno sta diffondendosi presso i distretti produttivi**, per i quali un'adeguata tutela da specifici rischi non è sempre possibile o, meglio, sostenibile dalla singola azienda. Si pensi al rischio ambientale, per il quale consorzi tra aziende dedicati allo smaltimento dei rifiuti e al trattamento dei residui di lavorazione, possono provvedere alla conseguente assicurazione a favore dei consorziati, attivandola o in sostituzione di quella singola aziendale o in aggiunta a questa.

Per quanto riguarda i soggetti privati, ancora una volta in realtà non metropolitane e nei piccoli centri urbani, spesso legate ad associazioni o banche locali, stanno (ri)emergendo in tutto il loro ruolo le Casse mu-

tue. Queste affondano le loro radici agli inizi dell'800, in quello spirito di solidarietà e mutualità che fece poi affermare le banche cooperative popolari e rurali e artigiane.

**Tipicamente, le casse mutue possono offrire ai propri iscritti sia coperture assicurative e previdenziali sia garanzie per l'accesso al microcredito o a forme semplici di finanziamento, quali l'assicurazione nel caso di perdita del posto di lavoro, i piani di accumulo destinati all'educazione dei figli, le prestazioni sanitarie non complesse.** Il rischio corso da questi soggetti, appunto in quanto basato sul principio della mutualità e della valutazione *peer to peer*, è basso.

D'altro lato, fanno della vicinanza al territorio e agli iscritti e alla soddisfazione mirata di specifiche necessità il loro punto di forza. Come già sta avvenendo nel mondo del credito, le sfide di questo fenomeno sono rivolte a tutti i soggetti del settore assicurativo. Per le autorità di vigilanza si pongono contemporaneamente due obiettivi in conflitto tra loro. Da un lato, occorre vigilare tali istituti assicurativi e previdenziali in modo efficace. Dall'altro, tuttavia, è necessario incentivare comunque forme e tecniche che aiutino aziende e privati ad affrontare la crisi economica, ottenendo coperture e prestazioni che altrimenti non avrebbero o non sarebbero in grado di ottenere dal

mercato. In relazione a ciò, si tratta di utilizzare strumenti di supervisione proporzionati alle entità vigilate e agli obiettivi mutualistici perseguiti. Per gli intermediari, tali istituti possono costituire un bacino di clienti a cui proporre in modo mirato soluzioni assicurative e previdenziali che i singoli non acquisterebbero autonomamente per la debole forza contrattuale, la scarsa cultura del rischio e la bassa capacità di risparmio e di finanziamento. In ciò, gli intermediari diverrebbero partner insostituibili al fianco di tali operatori. Infine, le compagnie di assicurazione non devono vedere in tali soggetti un concorrente o, peggio, un nemico, ma un utile alleato nel diffondere capillarmente sul territorio la cultura assicurativa e previdenziale, seppure in forma mutualistica. In questo modo, si (ri)aprirebbero interessanti e, probabilmente, remunerativi segmenti di mercato, che mai si sarebbero accostati autonomamente all'offerta tradizionale. Dopo alterne vicende, che lo aveva visto in alcuni casi contrapposto ai Moschettieri, il Cardinale Richelieu riconosce comunque i servigi di questi e, soprattutto, di D'Artagnan, nominandolo loro luogotenente.

L'epilogo delle avventure dei Moschettieri induca gli attori del mercato assicurativo a non osteggiare, ma, anzi, a fornire un, seppur «vigile», incentivo alla nuova primavera di questo fenomeno. ■