

Assicurazione Danni e sviluppo economico

(1ª parte)



Questo articolo è il primo di una serie a cura del Servizio Ricerca & Sviluppo di Generali in cui verrà approfondito il tema della **diffusione dell'assicurazione** – nello spazio e nel tempo – in relazione allo stato di **sviluppo** di alcune regioni e Nazioni, soffermandosi su alcuni **aspetti** specifici del **sistema economico**:

- Sviluppo economico e **condizioni di accesso al credito**
- Protezione dei diritti di proprietà ed efficienza del **sistema giuridico**
- Interazione sociale, **senso civico** e tutto ciò che viene riassunto dal termine "**capitale sociale**".

L'obiettivo finale è quello di offrire al lettore la possibilità di comprendere meglio l'utilità generale del settore assicurativo, i fattori che ne determinano la crescita e, infine, le caratteristiche che gli permettono una proficua interazione con altre forze economiche e un efficace svolgimento della propria funzione economica e sociale.

Cosa è una polizza

La maggior parte delle persone collega il concetto di "assicurazione" alle auto se non – per i meno ottimisti – ad eventi drammatici come gli incidenti o la morte.

La **responsabilità civile auto (RCA)** – una polizza che copre le responsabilità monetarie derivanti da incidenti stradali causati dall'assicurato – è infatti l'assicurazione danni – o l'assicurazione *tout court* – più conosciuta.

La RCA è obbligatoria nella maggior parte dei Paesi industriali. Altamente standardizzata, essa viene spesso presentata come un bene di consumo di massa



da valutare in base al costo, la cui pubblicità solitamente sottolinea convenienza e facilità di acquisto. Anche se la qualità del prodotto è un fattore non secondario, l'obbligatorietà della copertura, nonché la percezione che lo scopo ultimo della stessa è la protezione degli "altri" – mentre in realtà è l'assicurato a proteggersi dalle conseguenze pecuniarie del danno che cagiona – fanno sì che la **RCA** venga **percepita** come un **contributo obbligatorio** piuttosto che un servizio da acquistare. Insomma, l'obbligatorietà dell'assicurazione auto fa sì che essa venga considerata come qualcosa di simile a un'altra tassa.

Eppure nel ramo danni vi è una **varietà significativa di altre coperture**, alcune note al grande pubblico e altre conosciute solo nella cerchia degli specialisti.

Tali coperture potrebbero essere suddivise nelle seguenti categorie:

- **proprietà** (incendio, furto, danni casa, ecc., incluse le coperture "non RC" relative all'auto, ossia incendio, furto, kasko)
- **responsabilità verso terzi** (sia dei privati che delle aziende)
- **infortuni e malattia**
- **altre classi**, poco rilevanti in termini di volumi - come la tutela giudiziaria – ma ad alto contenuto professionale, come l'assicurazione trasporto aereo o per merci in transito, o l'assicurazione credito & cauzioni e rischi politici. Le classi residue contengono una serie di altre coperture eterogenee, da quelle contro i rischi nucleari a quelle contro la perdita del posto di lavoro, da quelle contro i rischi spaziali (uno sviluppo dei rischi "aviazione") a quelle per turisti.

Vi sono poi coperture, sottoscritte caso per caso, per coprire i rischi più esotici, dagli esborsi finanziari derivanti dalla possibile cattura del mostro di Loch Ness o dalla vittoria nei campionati Europei di calcio, fino addirittura al rapimento da parte di alieni. In sostanza, ovunque vi sia un **rischio** che possa essere statisticamente valutato potrete trovare un assicuratore.

©istockphoto.com/bob thomas



©istockphoto.com/iLExx



Non esistono due gambe uguali

Le parti del corpo possono essere strumenti di lavoro. Non stupisce quindi che possano esserci professionisti di successo che decidono di assicurarle per somme proporzionali al mancato guadagno che risulterebbe nel caso quella parte specifica del corpo dovesse subire un danno. È il caso del famoso, ora compianto, critico gastronomico Egon Ronay, che si assicurò le papille gustative. Sono le celebrità, infatti, le persone più propense a farsi notare dalla stampa per le loro bizzarrie assicurative. Si pensi a **Ben Turpin** (a destra), il grande comico del cinema muto che doveva fama e fortuna ai suoi celebri occhi storti. Ebbene, il *Time Magazine* riporta che il comico nel 1928 avrebbe sottoscritto una polizza che gli assicurava una compensazione qualora per un qualsiasi motivo fosse guarito dallo strabismo. Visto che il loro tenore di vita era basato sulle caratteristiche fisiche o sul loro aspetto, atleti ed attori famosi hanno cominciato ad assicurare proprio queste peculiarità corporee, in quanto fonti di guadagno. Ecco quindi le polizze per proteggere gambe, mani, sorrisi e chi più ne ha più ne metta. Va da sé che nella maggior parte di questi casi "anomali" l'assicuratore dovrà tirare a indovinare per valutare il rischio reale, spesso arrotondandolo al canonico milione di dollari, come nel caso "classico" del seno della *starlette* Holly Madison. Da annoverare in questa speciale casistica anche il safety della squadra di football americano dei Pittsburgh Steelers Troy Polamalu, che ha assicurato la lunga chioma, fonte di lucrose pubblicità di shampoo. Tuttavia è stata **America Ferrera** (a sinistra), la protagonista del programma televisivo *Ugly Betty*, ad alzare decisamente il livello assicurando il suo (in realtà bel) sorriso per dieci milioni di dollari. E poi, of course, c'è la stella del calcio e del gossip, l'inglese **David Beckham** (a destra), che si guadagna da vivere non solo con le sue capacità pedatorie ma anche con la sua avvenenza: Mr Beckham avrebbe sottoscritto una polizza onnicomprensiva del valore di 200 milioni di dollari, secondo alcune fonti la più significativa nella storia dello sport. Infine bisogna anche ricordare, in questa carrellata, la fattispecie delle coppie di arti dissimili: la gamba sinistra di Heidi Klum vale un milione di dollari se dovesse accaderle qualsiasi cosa, mentre quella destra è valutata 200.000 dollari in più. È la top model stessa a rivelare l'arcano in un'intervista su *Vogue*: la gamba sinistra, infatti, porta i segni di una cicatrice lasciata da una scheggia di vetro riportata a seguito di una rovinosa caduta.



Diversamente dalla RCA obbligatoria, la maggior parte di queste coperture assicurative sono sottoscritte su **base volontaria**. Vediamo allora i principali motivi di questa scelta.

Perché la gente si assicura

Le persone sono generalmente **avverse al rischio** nel senso che la maggior parte di esse preferisce poter fare affidamento su un ammontare certo di ricchezza piuttosto che su un ammontare "equivalente" ma incerto e casuale. Usando un

celebre esempio: la maggior parte di noi preferirebbe ricevere 1000 euro qui e subito piuttosto che un biglietto della lotteria con una probabilità su mille di vincere un premio da un milione di euro, sebbene il “valore atteso” di entrambi i doni sia esattamente uguale. Questo perché la seconda somma ha una **varianza** (la *variabilità casuale*, il “rischio”, per così dire, sia in positivo che in negativo) molto più grande; e la maggioranza delle persone considera la varianza un male.

Vi sono naturalmente tipi umani diversi: i “neutrali al rischio” (indifferenti alla varianza) o addirittura i “giocatori” che preferirebbero il biglietto della lotteria; ma la maggior parte di noi preferisce la **certezza**, almeno quando in gioco vi sono le cose più importanti. Molti saranno disposti a investire qualche soldo per il biglietto della lotteria che potrebbe cambiar loro la vita – e che con ogni probabilità non lo farà – ma pochi scambierebbero la propria casa con la possibilità di averne una più grande – o non averne affatto – domani.

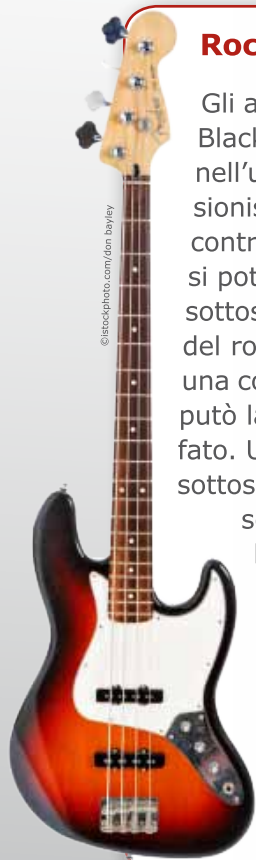
Ecco perché molti preferiscono possedere un ammontare di ricchezza certo – meno il premio assicurativo – piuttosto che risparmiare il costo dell’assicurazione ma sopportare il rischio di perdere tutto. In termini economici, la logica di acquistare una copertura danni è quella di ricevere la garanzia di un indennizzo per una perdita futura al prezzo una somma fissa oggi – ossia il premio – trasformando quindi la **ricchezza futura da incerta a certa**. In altri termini l’assicurazione trasferisce l’incertezza dagli individui avversi al rischio (i clienti) a quelli neutrali al rischio (gli assicuratori), capaci di gestire efficacemente grandi portafogli di rischi simili.

Allo stesso modo, dal punto di vista **intertemporale**, l’assicurazione contribuisce a **stabilizzare i sentieri di consumo**. La maggior parte delle persone preferisce infatti poter usufruire di un livello regolare – per quanto modesto – di consumo per tutto l’arco della vita, e per questo ha bisogno di un reddito che sia altrettanto stabile e prevedibile. Se consideriamo il reddito come una successione di estrazioni casuali, anno dopo anno, la “normalità” – intesa qui non in senso probabilistico! – è rappresentata da anni tranquilli dove uno vive del suo reddito, guadagnando il suo normale salario, usandolo per sostenere il suo abituale livello di consumo e sperabilmente



te risparmiando qualcosa per la quiescenza e per poter far fronte a spese eccezionali, come l'acquisto di una nuova macchina o un'abitazione più grande.

Le deviazioni positive dalla normalità possono presentarsi, per esempio, sotto forma di una grossa eredità o di una vincita al gioco. Ecco perché le persone scommettono oppure giocano al lotto alle sempre più popolari slot machines o al poker online. D'altro canto, un valore eccezionalmente negativo in questa successione di estrazioni che dura tutta la vita potrebbe prendere la forma di un evento rovinoso che comporti una grossa perdita pecuniaria (il furto della macchina, l'incendio della casa) o che metta a repentaglio il reddito futuro, come nel caso di una malattia invalidante o della perdita del lavoro.



Rock solid

Gli amanti del rock conoscono la storia di **Tony Iommi**, il leggendario chitarrista dei Black Sabbath: di come perse le falangi di due dita in un incidente in fabbrica proprio nell'ultimo giorno di lavoro prima di intraprendere la carriera da musicista professionista, e di come le protesi di plastica alle quali fu costretto a far ricorso alla fine contribuirono a creare il sound particolare che fece la sua fortuna. Il giovane Tony non si poteva immaginare il successo planetario del gruppo e quindi mai si era sognato di sottoscrivere una polizza assicurativa per le sue dita, a differenza di un'altra leggenda del rock, l'ex chitarrista degli Yardbirds. Da oltre 40 anni ai vertici del rock mondiale, una costante fonte d'ispirazione per generazioni di giovani chitarristi, **Jeff Beck** si amputò la falange dell'indice sinistro mentre preparava un battuto di carote per uno stufato. Una forsennata corsa in ospedale gli salvò il dito e lo convinse dell'opportunità di sottoscrivere una polizza da un milione di dollari per ognuna delle sue dita. Una lezione seguita da **Keith Richards** dei Rolling Stones, il quale commentò: "Sono queste la mia azienda", mostrando le sue mani nel corso di un'intervista per Fortune.

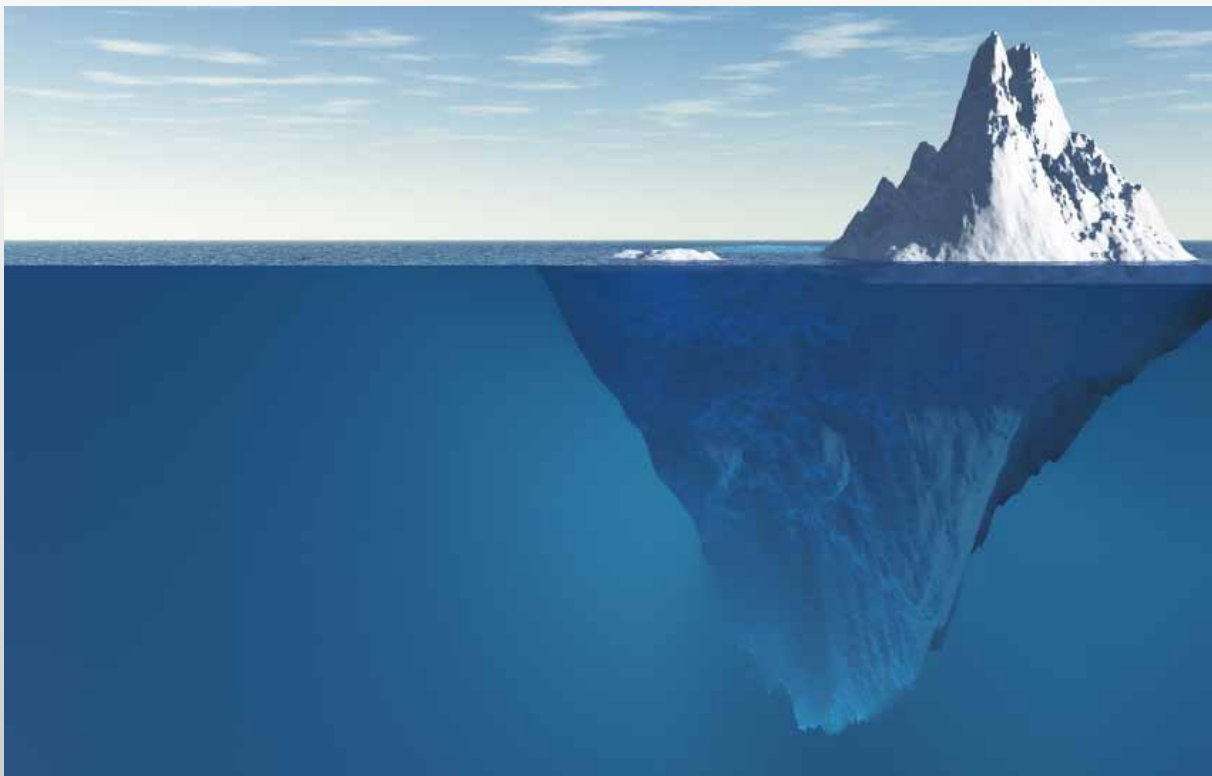
Non sarà indimenticabile come chitarrista, ma **Bruce Springsteen** è dotato di una voce fra le più straordinarie del rock, tanto da far dire a **Barack Obama** che ha scelto di diventare presidente degli Stati Uniti perché non poteva essere lui. Non sorprendono dunque le voci secondo cui The Boss avrebbe assicurato per sei milioni di dollari le sue corde vocali fin dai tempi dell'ormai iconico album *Born in the USA*, anche se l'artista e i Lloyds di Londra non hanno rilasciato informazioni più precise. Tuttavia una cosa è sicura: le sue scatenate performance sul palco non contribuiranno di certo ad abbassare il premio che paga.

In entrambi i casi – sia positivo che negativo – gli eventi estremi sono **altamente improbabili**: per questo sia il biglietto della lotteria che la polizza assicurativa sono di gran lunga meno costosi sia della vincita che si potrebbe ottenere che del valore assicurato. Sono, in fondo, le due facce della stessa medaglia anche se, ovviamente, la funzione dell'assicurazione (la protezione del proprio benessere contro l'improbabile avverarsi di un evento negativo) è molto diversa da quello del

gioco d'azzardo, dove si punta denaro nella speranza che si avveri un altrettanto improbabile evento positivo. Inoltre, l'assicurazione non causa dipendenza!

Perché le aziende comprano assicurazione

Dal punto di vista industriale, una piccola impresa familiare ragionerebbe più o meno alla stregua di una famiglia qualsiasi. Invece, per le aziende più grandi qualsiasi rischio potrebbe in linea di principio essere coperto da apposite riserve finanziarie (cosiddetti "fondi rischi") create accantonando denaro negli anni buoni quando nulla di negativo accade. Questo comportamento, detto "**autoassicurazione**", può però funzionare solo se l'entità dei sinistri possibili è modesta rispetto alla dimensione complessiva dell'impresa stessa.



©istockphoto.com/paul.kline

Va poi detto che in base alla **teoria finanziaria**, il **rischio operativo** di un'impresa può essere trasferito al mercato finanziario. Ciò può avvenire individualmente, rischio per rischio, attraverso strumenti finanziari (come ad esempio i weather derivatives, derivati legati agli eventi atmosferici), oppure a livello aggregato, grazie alla diversificazione intrinseca di un portafoglio azionario. La logica di questo ultimo caso è che se una singola società fallisce, l'investitore riesce comunque a proteggere il suo patrimonio se il suo portafoglio è diversificato, ossia contiene molte piccole quote di numerose società.



La realtà ha, come sempre, contorni meno netti.

Infatti, se in un mercato finanziario ideale secondo il teorema di Modigliani-Miller gli assicuratori non avrebbero alcun vantaggio comparato nel diversificare i rischi, **nel mondo reale** le compagnie di assicurazioni sono in grado di gestire in modo efficace molti rischi a bassa probabilità per i quali non sarebbe possibile, o troppo costoso, stipulare singoli contratti finanziari. Inoltre essendo **professionisti nella gestione del rischio**, gli assicuratori hanno anche il vantaggio competitivo rappresentato

dalla **prevenzione sinistri**, data la loro vasta esperienza nella gestione di concreti scenari di danno. Inoltre, il fallimento di una società a causa di un evento accidentale porta con sé dei costi accessori, anche nel caso di una *public company*: il capitale fisso deve essere dismesso e le linee di produzione ricollocate altrove, spesso in condizioni subottimali; quel che è peggio, il CDA decade e i lavoratori perdono il posto, spesso non così facile da ritrovare come nella teoria dei mercati efficienti; infine, la chiusura della società coinvolge un ulteriore numero di *stakeholder* sia nell'indotto che nella comunità che vive intorno all'impianto di produzione.

Quindi, come affermano gli economisti, le grandi società acquistano coperture assicurative perchè il **mercato finanziario è incompleto** e per **ridurre i costi** di transazione e quelli conseguenti a un eventuale fallimento.

Per quanto riguarda **l'autoassicurazione**, si potrebbe dire che, nel nome della specializzazione produttiva, le compagnie di assicurazioni, all'avanguardia nella gestione dei rischi, possono fornire tale servizio più efficacemente cosicché le società che si trovino a dover scegliere fra il "fare da soli" e il "comprare" opteranno per quest'ultima opzione anche se sarebbero sufficientemente grandi per "fare". O se ne potrebbe anche desumere – con orrore di molti economisti – che i consigli di amministrazione delle società, anche di quelle più grandi, sono tanto avversi al rischio quanto il capofamiglia medio quando è in ballo la loro posizione.

Giovanni Millo

Ufficio Ricerca & Sviluppo

Nella seconda parte dell'articolo, che verrà pubblicato tra alcune settimane, sarà affrontato il ruolo degli assicuratori nell'economia.

