

Assicurazione Danni e sviluppo economico (2a parte)

Quanto segue è la seconda parte dell'articolo sull'Assicurazione Danni e lo sviluppo economico - a cura del Servizio Ricerca & Sviluppo di Generali - in cui si approfondisce il tema dello sviluppo e **diffusione dell'assicurazione** allo scopo di illustrare quali siano la funzione del settore assicurativo e i fattori che ne agevolano la crescita nell'economia di un Paese.

Nella prima parte abbiamo, prima di tutto, delineato le svariate tipologie di copertura assicurativa - sia tradizionali che "esotiche" - di cui potrebbero aver bisogno, indifferentemente, rockstar, calciatori o normalissimi padri di famiglia. Abbiamo poi sottolineato il fatto che noi tutti compriamo assicurazione perché siamo essenzialmente **avversi al rischio** nel senso che la maggior parte di noi preferirebbe poter contare su una somma certa di denaro piuttosto che una somma "equivalente" ma aleatoria. In altre parole, **l'assicurazione trasferisce l'incertezza** dagli individui avversi al rischio (i clienti) a coloro che sono neutrali al rischio, gli **assicuratori**, i quali raggruppando rischi simili o classi analoghe di rischi sono in grado di gestirli in modo efficace. Quando si tratta del proprio "portafoglio rischi" le imprese sia piccole che grandi si comportano, tendenzialmente, come i privati: infatti tutti questi assicurati sono avversi al rischio. Naturalmente vi sono anche delle ragioni prettamente economiche e finanziarie da considerare che giustificano il ricorso ai **professionisti del risk management**. Cerchiamo adesso di capire perché noi "vendiamo assicurazione".



Perché vendiamo assicurazione: il ruolo degli assicuratori nell'economia

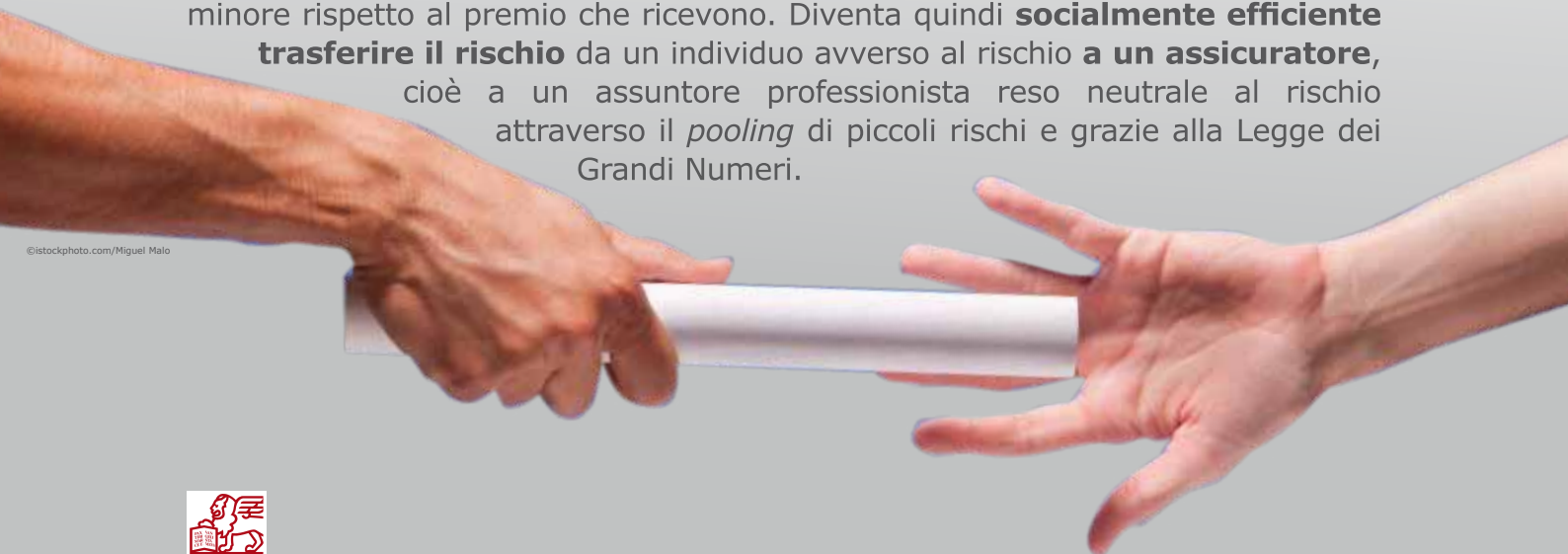
Un **assicuratore**, dal canto suo, può permettersi di essere il più delle volte neutrale al rischio poiché raccoglie nello stesso portafoglio molti **rischi relativamente piccoli e non correlati**. Si consideri, per esempio, le polizze casa.

L'eventualità che il proprio cane morda il polpaccio del vicino o che il proprio figlio faccia cadere un vaso in testa allo stesso non dipende da ciò che fanno altri cani o altri bambini ai rispettivi vicini di casa, tanto che questi rischi potranno essere tranquillamente mediati così da ridurre la variabilità stocastica e, quindi, trattati come vicini al loro valore atteso. Se assicuro 100.000 teste contro la caduta di vasi e 100.000 polpacci contro il morso dei cani, e se l'eventualità di essere colpiti o morsi è di 1/10.000 – come emerge dal pregresso – posso ragionevolmente aspettarmi di dover indennizzare circa 10 sinistri all'anno, si tratti di teste rotte o polpacci morsi. Queste sono le magie del teorema conosciuto come la "**Legge dei Grandi Numeri**". Spesso citato a sproposito, il teorema afferma, in soldoni, che quante più volte si ripete (indipendentemente) un esperimento, tanto più la media dei risultati si avvicina al valore atteso. Potete provare, senza spargimenti di sangue, lanciando una moneta 10, 100 o, con un po' di pazienza, 1.000 volte. La proporzione di "teste" si avvicinerà ad 1/2 all'aumentare del numero dei tentativi.

Ecco come la gestione congiunta di rischi indipendenti (il *risk pooling*) riduce la varianza dei risultati. Tale varianza, ossia il "**rischio**", è deleteria per il singolo cliente ma diventa **gestibile per l'assicuratore**. I clienti si assicurano perché considerano il premio assicurativo un costo che vale la pena sostenere per eliminare l'elemento di rischiosità dal loro patrimonio; d'altra parte, gli assicuratori forniscono la copertura perché il rischio che sono disposti a sostenere è un male minore rispetto al premio che ricevono. Diventa quindi **socialmente efficiente trasferire il rischio** da un individuo avverso al rischio **a un assicuratore**, cioè a un assuntore professionista reso neutrale al rischio attraverso il *pooling* di piccoli rischi e grazie alla Legge dei Grandi Numeri.



© istockphoto.com/Alex Stabodkin

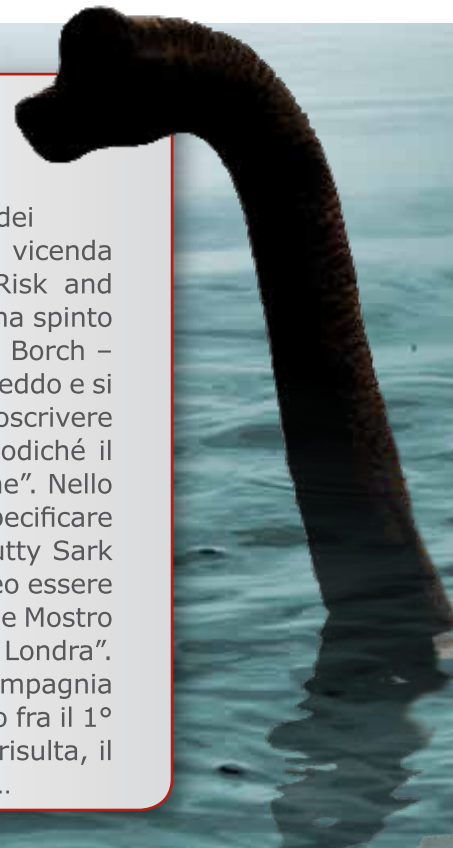


Gli assicuratori, tuttavia, gestiscono anche **grandi rischi "esotici"**, dove scarseggiano i dati statistici e i sinistri sono enormi e improbabili quanto l'eventualità che dei marinai esperti facciano incagliare una nave da crociera fra le più grandi al mondo sugli scogli a pochi metri da un'isola in acque familiari, con perfetta visibilità e il mare piatto come una tavola.

Più crescono le somme assicurate e le frequenze decrescono fino ad arrivare a zero - quando si tratta di valutare la copertura di sinistri senza precedenti - più la diversificazione statistica diventa inefficace e la capacità di un assicuratore, anche il più grande, può risultare insufficiente. Eppure una copertura assicurativa può spesso ancora essere disponibile attraverso più complesse strutture di sottoscrizione. In questi casi, il processo di **risk pooling** si sviluppa a un livello più alto. Molti assicuratori potranno assumere assieme un solo grande rischio e/o ritenere solo una piccola parte di esso cedendo il resto ai **riassicuratori**, ossia a quei professionisti del rischio che sottoscrivono (= accettano) una porzione dei rischi originariamente assunta dagli assicuratori diretti, secondo specifici parametri stabiliti in precedenza. Assume quindi un'importanza vitale la parte contrattualistica della vicenda poiché il rischio diventa sempre più peculiare, e quindi sempre meno frequente, passando da una polizza contro il furto auto a quella per la protezione di un "corpo marittimo", magari vivo (si veda box)!

Mostri terrificanti

Il produttore di whiskey Cutty Sark offrì nel 1971 un premio di un milione di euro per la cattura del celeberrimo mostro di Loch Ness. Karl Borch, uno dei fondatori dell'economia delle assicurazioni, racconta la vicenda in un paper eponimo pubblicato su The Journal of Risk and Insurance. Qualunque possa essere stato il motivo che ha spinto il distillatore di whiskey a lanciare questa sfida - scrive Borch - "qualcuno ai vertici della Cutty Sark cominciò a sudare freddo e si rivolse ai Lloyd's di Londra", i quali "accettarono di sottoscrivere il rischio a fronte di un premio di 2.500 sterline", dopodiché il caso fu "opportunosamente gestito da sottoscrittori marine". Nello stilare un contratto così inusuale è di vitale importanza specificare la natura precisa del rischio da assicurare. Lloyd's e Cutty Sark quindi si misero d'accordo che nella fattispecie "un idoneo essere vivente" doveva essere lungo 20 piedi e "accettabile come Mostro di Loch Ness per i curatori del Museo di Storia Naturale di Londra". Il contratto avrebbe coperto il rischio finanziario della compagnia "solo se il mostro [fosse stato] catturato vivo nel periodo fra il 1° maggio del 1971 a il 30 aprile del 1972". Da quanto ci risulta, il milione messo in palio è ancora in attesa di riscossione...



Così, armati della Legge dei Grandi Numeri e con la collaborazione del mondo assicurativo e riassicurativo, i singoli assicuratori assumono rischi grandi e piccoli, offrendo, in cambio di un premio, serenità e tranquillità a operatori economici di qualsivoglia dimensione. Come delineato nella prima parte di questo articolo, protette dall'assicurazione le famiglie possono liberamente disporre del proprio reddito stabilizzato senza dover istituire

Complessa nella pratica, la logica economica dietro il funzionamento di una compagnia di assicurazione è in realtà piuttosto lineare oltre che indicativa. Ipotizziamo che ci siano 10 automobili in paese – evidentemente una piccola località – e tutti e dieci i proprietari vogliono sottoscrivere una **polizza contro il furto**. Supponiamo, altresì, che in paese vi sia un solo assicuratore (sarebbe in realtà regime di monopolio, dunque proibito: ma è solo per semplificare l'esempio). Nello **stabilire il prezzo** per ogni euro di valore assicurato, l'assicuratore guarderà alla **frequenza di sinistri**, ossia quanti furti d'auto ci sono stati in località "analoghe" nel passato, per determinare la probabilità di sinistri futuri. Ipotizziamo che la probabilità di un furto d'auto sia stimata sulla base di 40 eventi su circa 2.000 casi potenziali, ossia il 2%. Il premio equo sarà pari al valore del sinistro futuro moltiplicato per la sua probabilità, ossia il 2% del valore assicurato dell'auto. Il premio equo è tale da rendere nullo il profitto di entrambe le parti, poiché il premio e il costo del sinistro si equivalgono. Tuttavia nella pratica l'assicuratore deve mettere in conto i **costi di gestione**, coprendoli con un ricarico addizionale di, ad esempio, un 20% per ogni euro assicurato. Poi il direttore del marketing stima che vi sono le condizioni perché si possa aggiungere un ulteriore 5% per remunerare gli **azionisti** che hanno fornito il capitale dell'assicuratore. Il cliente Ragazzo A, un giovane studente universitario proprietario di una vecchia utilitaria dal valore di 1.000 euro, paga quindi 25 euro all'anno per assicurare la sua auto contro il furto; il signor B., un ricco uomo d'affari di successo, possiede invece una grossa limousine, che ha assicurato per 50.000 euro pagando un premio di 1.250 euro; e così via, scorrendo l'alfabeto, fino ad escludere il dottor K, impiegato presso una compagnia d'assicurazione, che si diletta a scrivere racconti di metamorfosi nel tempo libero e che preferisce camminare. Complessivamente il valore assicurato di tutte le 10 autovetture del villaggio ammonta a 100.000 euro a fronte di premi per un totale di 2.500 euro. L'assicuratore prevede di indennizzare sinistri per un valore di 2.000 euro e sostenere spese di 400 euro in stipendi e altri costi. Poiché riceve i premi



immediatamente e paga i sinistri solo alla fine del periodo, l'assicuratore intanto investirà nel mercato finanziario i soldi incassati, prevedendo di guadagnarci il 5%.

L'assicuratore può quindi aspettarsi un profitto tecnico di $2.500 - (2.000 + 400) = 100$. Ciò viene generalmente espresso in termini di un **"loss ratio"** (rapporto sinistri/premi) di $2.000/2.500 = 80\%$ e di un **"combined ratio"** [rapporto (sinistri+spese)/premi] di 96%. A ciò prevede di aggiungere rendimenti finanziari di $2000 \times 5\% = 100$, cosicché il profitto totale atteso è 200 euro.

Alla fine dell'anno, delle dieci vetture assicurate una sola viene rubata, ma si tratta della vecchia carretta dello studente, che l'ha lasciata incustodita davanti a un bar di pessima reputazione tardi la notte. La frequenza di furto realizzata è stata del 10% invece del 2%, ma la perdita complessiva è di soli 1.000 euro, cosicché il loss ratio è del 40%, il combined ratio del 56% e il rapporto profitto tecnico a premi è del 44%, ossia $100 - 56 = 44\%$. E' stata un'annata eccezionale per l'assicuratore dal punto di vista tecnico. I mercati finanziari, invece, hanno traballato, con l'unione monetaria dei villaggi in pericolo e grosse insolvenze da parte di un villaggio, giù al sud, che non si è comportato in modo virtuoso. Ne consegue che malgrado avesse investito in titoli a reddito fisso considerati sicuri, il nostro assicuratore incapperà in perdite in conto capitale. Fortunatamente, il profitto tecnico è stato inaspettatamente buono, coprendo più che adeguatamente le perdite finanziarie. Negli anni, sia la frequenza che la severità dei sinistri oscilleranno attorno alle loro medie di lungo periodo e profitti e perdite tecnici si alterneranno, mentre, al contrario dell'esempio fornito, gli **investimenti finanziari** genereranno il più delle volte utili. In tempi di boom questi possono addirittura compensare il profitto tecnico, permettendo agli assicuratori di abbassare il costo delle polizze. In ogni caso, l'assicuratore deve essere molto solido dal punto di vista finanziario e contare su ingenti risorse poste a riserva per affrontare eventi straordinari, come la scomparsa della macchina nera del signor B. E' questo il motivo per il quale gli assicuratori sono fra i principali investitori istituzionali al mondo.



una riserva ad hoc di denaro liquido, mentre gli imprenditori possono ampliare il loro *range* di attività esplorando alternative più rischiose ma potenzialmente molto più redditizie. I risparmi delle famiglie e il capitale delle imprese potranno essere impiegati in modo ottimale, contribuendo alla crescita economica e al benessere, mentre il rischio viene gestito in modo professionale da esperti in applicazione del principio di Adam Smith: la divisione del lavoro.

Ma gli assicuratori non si limitano a svolgere le funzioni di *risk pooling* e di assunzione di rischi descritte in precedenza. Essi sono attivi anche nella **prevenzione dei sinistri**. Gli assicuratori spesso perseguono attivamente iniziative volte a **ridurre il rischio**, offrendo, ad esempio, sconti a quei clienti che utilizzino tecnologia sicura, come un sistema antincendio avanzato, o che diano prova di condotta virtuosa, guidando in modo sicuro o parcheggiando la macchina ben chiusa in un luogo custodito. Gli assicuratori, infatti, preferiscono guadagnare di meno e pagare meno, contribuendo quindi a ridurre il rischio **stimolando un comportamento sicuro**.

Gli assicuratori, poi, forniscono servizi di intermediazione finanziaria emettendo contratti di debito condizionato, ed investendone i fondi fino a quando non serviranno per pagare i sinistri. La polizza assicurativa è, in realtà, una forma molto peculiare di contratto. Il pagamento ivi stipulato e previsto non solo è aleatorio ma, se avviene, lo fa dopo il pagamento del premio. Si tratta **dell'inversione del ciclo economico, per cui** il servizio assicurativo viene necessariamente pagato prima ed erogato dopo, se mai lo sarà. Ciò significa che nel tempo che intercorre fra l'incasso del premio e il pagamento del danno – un lasso di tempo che potrebbe durare anni – le compagnie di assicurazione hanno a disposizione ingenti riserve di denaro da investire nella borsa e nel mercato immobiliare. Il reddito da investimento viene



infatti considerato come una fonte tradizionale di reddito per gli assicuratori, tanto che esso viene preso in considerazione quando si decide l'entità dei premi futuri. Come osservato dalla letteratura in materia, infatti, le polizze costano meno per unità assicurata in tempi di alta redditività finanziaria. Per questo le compagnie di assicurazione agiscono come le banche e i fondi d'investimento,



©istockphoto.com/ Cristian Baltg

allocando risorse finanziarie in modo ottimale: una funzione considerata vitale per l'innovazione e la crescita già ne "La teoria dello sviluppo economico", il trattato che Schumpeter scrisse nel lontano 1911.

Assicurazione, felicità e crescita

Chiudiamo questo nostro excursus con una considerazione finale di **Lorenzo Savorelli**, Responsabile del Servizio Ricerca e Sviluppo di Generali: *"Un alto funzionario di un Paese nostro cliente mi ha chiesto una volta: come fa l'assicurazione ad aumentare la felicità? Ho risposto: garantendo la tranquillità all'assicurato e i suoi cari di fronte alle incertezze del Fato, e lasciando che sia un professionista a preoccuparsi del loro costo. La mutualità, la gestione collettiva dei rischi, sono infatti vantaggiose rispetto all'alternativa, che è di gestire ogni rischio separatamente ed individualmente. Un villaggio rurale può per esempio concentrarsi su uno o due tipi di raccolto, ottimizzando quindi la produzione, se è in grado di assicurarsi contro i rischi dei parassiti o delle alluvioni, piuttosto che produrre cento raccolti differenti e guadagnare alla fine molto meno. L'assicurazione quindi favorisce una più elevata produttività e crescita. E lo fa non in modo "naturale", ma con un meccanismo "sociale" sofisticato, che si basa su una relazione contrattuale, la fiducia, e l'etica degli affari."*



Giovanni Millo
Servizio Ricerca e Sviluppo