

L'INTERVISTA GIOVANNI LIVERANI PRESIDENTE ANIA

«Ania unirà tutte le compagnie e batterà la sottoassicurazione»

Laura Galvagni



Parlare con voce più autorevole, offrire soluzioni assicurative solide su tematiche chiave per ridurre la fragilità del sistema Paese, rivedere l'allocazione interna della forza lavoro e mettere mano alla governance allargando la platea degli associati. Sono queste le quattro direttrici lungo le quali si muoverà il nuovo presidente Ania, Giovanni Liverani. Lo farà nel corso del mandato triennale al vertice dell'associazione che raggruppa buona parte degli assicuratori italiani. A spiegarlo è lui stesso in questo primo colloquio con *Il Sole 24 Ore*

dove mette in fila quelle che ritiene debbano essere le priorità del settore.

Che criticità vede per il comparto, alla luce anche delle esperienze internazionali che ha avuto?

La prima constatazione che mi sento di fare è che questo è un Paese sottoassicurato e questa è un'area di grande fragilità per il nostro sistema sociale ed economico che ci rende meno competitivi. Ma allo stesso tempo rappresenta anche una grande possibilità di sviluppo per il nostro settore.

Di sottoassicurazione si parla da tempo, che cosa le fa pensare che questa possa essere la volta buona per ridurre il gap?

Ritengo che rispetto al passato ci siano una serie di fattori abilitanti. La tecnologia, per esempio, garantisce maggiori servizi e un contatto più efficiente con la clientela. La competitività tra gli Stati è aumentata e promuovere il concetto di protezione favorisce la resilienza. È maturata poi una maggiore consapevolezza nelle persone sulla necessità di proteggersi complice anche il fatto che oggi abbiamo molto meno spesa pubblica e dunque meno welfare.

A proposito di protezione, recentemente Confindustria ha chiesto al Governo una proroga sull'obbligatorietà delle polizze cat nat per le imprese e il governo sta valutando questa ipotesi, stante il timore concreto di costi ingestibili soprattutto per le piccole aziende. Cosa risponde?

Noi siamo pronti a partire. Per le piccole realtà abbiamo già costituito il pool cat nat, ossia un consorzio tra imprese molto agile. È una soluzione flessibile che si adatta alle esigenze e che permette di accedere a coperture assicurative altrimenti non avvicinabili. A ciò si affiancherà la garanzia Sace. Specularmente il Governo ha fatto una cosa molto intelligente: ha forzato il concetto di mutualità. C'era bisogno di un catalizzatore e questo è maturato con l'obbligo a contrarre. Ciò significa che in poco tempo i prezzi scenderanno a livelli accessibili.

La sottoassicurazione tocca anche altri ambiti

Sì, oltre al cambiamento climatico e alla relative conseguenze dobbiamo fare i conti con il cambiamento demografico, tra calo delle nascite e invecchiamento della popolazione, e questo impone numerose riflessioni sia sulla questione previdenziale sia sul tema dell'assistenza sanitaria. È cruciale che ci sia una rete di protezione per le imprese e per i cittadini, perché venga garantito quello che lo Stato non è più in grado di garantire. Pensiamo al sistema sanitario nazionale che oggi fatica ad autosostenersi: le compagnie in questo potrebbero essere d'aiuto. La spesa sanitaria vale complessivamente 170 miliardi l'anno, di questi oltre 40 miliardi sono spesi dai cittadini e ben il 90% di questa cifra è out of the pocket. In questo senso potrebbe essere utile un riordino dei fondi sanitari che oggi contano oltre 16 milioni di associati e che in parte sono supportati dalle compagnie assicurative. Quello che si potrebbe fare è canalizzare una fetta di queste risorse sul Ssn attraverso una forma di partenariato pubblico-privato.

Una svolta che forse richiede un cambio di paradigma anche nel modo in cui le compagnie assicurative vengono percepite

Il settore investe più di mille miliardi l'anno in Italia tra titoli di Stato ed economia reale. Offriamo protezione, previdenza, prevenzione ed assistenza a milioni di famiglie ed imprese. Attorno a noi ruotano oltre 300 mila famiglie. Non siamo mai stati abbastanza consapevoli della nostra importanza e nelle partite che contano spesso non riusciamo ad essere altrettanto rilevanti. L'acquisire rilevanza sarà una delle aree di sviluppo del mio mandato, non possiamo continuare a giocare di rimessa o in difesa.

Come pensa di poter imprimere questo cambiamento?

Nel mio piano triennale uno dei punti chiave è parlare di più e meglio, e soprattutto con voce più autorevole. Abbinato al fatto che lavoreremo a soluzioni assicurative solide su

tematiche centrali che vadano a ridurre la fragilità del nostro sistema Paese. Per fare questo sto pensando anche a una riallocazione interna della forza lavoro di Ania, perché tutti si sentano valorizzati.

C'è un altro tema importante e sul quale l'allerta degli associati è massima, la riforma della governance

Lavoreremo a una soluzione che ci renda più forti. E per farlo ci muoveremo lungo due binari. Il primo è quello della rappresentatività. Vogliamo allargare il perimetro, vogliamo far rientrare le compagnie che sono uscite e far entrare quelle che non vi fanno ancora parte. Il secondo è quello della coesione: punto a raggiungere il massimo della coesione possibile. La concorrenza si fa sul mercato, se ci si contrappone all'interno su tematiche che non riguardano direttamente il settore si diventa più deboli.

Tornando un attimo al tema immagine, l'ascesa dei prezzi dell'Rc auto non aiuta

La polizza Rc auto si acquista una volta all'anno e quindi c'è un ritardo di circa 12 mesi tra l'inflazione e gli aumenti. I prezzi sono aumentati nel 2024 ma se si includono i due anni precedenti l'incremento è perfettamente in linea con il carovita, anzi inferiore. Il prezzo è un tema ma dipende da due fattori di costo, quello delle riparazioni e quello delle lesioni. E rispetto a questo il sistema va aggiustato, va pensata una riforma con l'utilizzo dell'innovazione. Il bonus malus, per esempio, non è più attuale, gira ancora attorno al modello della frequenza dei sinistri e non alla gravità del sinistro, questo non rispecchia fedelmente lo stile di guida. Poi va migliorato il servizio, utilizziamo ancora troppa carta. Quanto alle lesioni, recentemente sono stati fatti alcuni passi avanti per dare certezza del valore economico da risarcire ma i tribunali usano ancora tabelle che sono state fatte talmente tanto tempo fa da non essere spesso più coerenti con la realtà.

Come può contribuire l'innovazione?

La prima decisione che ho preso da presidente Ania è stata quella di nominare una commissione tecnica per l'innovazione tecnologica perché questa ha cambiato radicalmente il modo di fare assicurazione. Accumulare dati con la nostra capacità di algoritmi e modelli previsionali ci consentirà di capire stili di comportamento con l'obiettivo di portare a zero la frequenza dei sinistri. Per fare tutto questo ci vuole visione e coraggio, cercherò di stimolare nelle compagnie associate questa visione e questo coraggio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA