

# IL RITORNO DELLA MUTUALITÀ

di FABRIZIO AURILIA

IL MODELLO DELLE MUTUE STA TORNANDO D'ATTUALITÀ INASPETTATAMENTE, PROPRIO QUANDO LA SOCIETÀ E L'ASSICURAZIONE PUNTANO SULL'INDIVIDUALISMO E LA PERSONALIZZAZIONE. È LA RISCOPERTA DELLA RESPONSABILITÀ E DELLA DISPONIBILITÀ A RISOLVERE I PROBLEMI ATTRAVERSO LA CONDIVISIONE

Non capita spesso di poter parlare di mutualità. Sembra un paradosso per un settore che affonda le proprie radici, costruisce le proprie basi e sviluppa la propria crescita grazie alla condivisione dei premi, dei risarcimenti e anche delle perdite. Eppure, in questi anni, si parla sempre meno di mutualità e sempre più di personalizzazione dei prodotti, *tailor made*, profilazione dei clienti. La duplice direzione dell'assicurazione, che segue il cliente nell'esigenza di poter disporre di prodotti da banco ma anche di polizze iper specifiche (un rischio-un contratto), potrebbe spazzare via definitivamente il concetto di mutualità.

Tuttavia, una marcata deriva individualistica dell'assicurazione, e più in generale della società nelle economie mature, sta rischiando di svuotare di significato le parole collettività, cooperazione, bene e interesse comune. A questa tendenza si unisce la crisi del welfare universale pubblico, che è insieme causa ed effetto dell'individualismo delle società contemporanee.

Il declino della mutualità sembra, quindi, inarrestabile. Eppure, recentemente, si è tornati a discutere sul ruolo che questa, in forme nuove, potrebbe ricoprire in un contesto di scarsa protezione sociale. L'ha fatto, con una certa lungimiranza, **Assimoco** che nel maggio scorso ha reso nota una ricerca proprio sul tema del neo welfare e della protezione. *Un neo welfare per l'Italia. Autoprotezione, mutualità e cooperazione* è il titolo dello studio che ha rivelato nuove consapevolezze, soprattutto tra i giovani: per esempio, la tendenza a credere che la crisi non sia semplicemente congiunturale, ma strutturale e che porterà a una trasformazione profonda della società; ma anche una riscoperta della responsabilità e della volontà

## MUTUA E SPA: PERCHÉ ESSERE IBRIDI

**S**e da un lato, in Italia, sta rinascondo un desiderio (o una necessità) di collettivizzare i rischi e i bisogni di protezione, la normativa europea rischia di stroncare definitivamente il modello mutualistico/cooperativo, come sta già accadendo a quello delle banche popolari. I regolatori di settore, per questioni legate alla solidità patrimoniale e all'efficienza della governance, non sono teneri con i modelli mutualistici, che devono rispettare gli stessi requisiti delle società per azioni. Discorso a parte e anche più complesso per società ibride come **Cattolica**: cooperative quotate in borsa, "oggetti strani", come li definisce **Flavio Piva**, direttore generale della compagnia. "Dal 2006 - ha ricordato Piva - in Cattolica abbiamo cercato di reinterpretare un modello e coniugare profitti e redistribuzione. L'aver creato una compagnia che ha come mission l'educazione previdenziale (**Cattolica Previdenza**, ndr), secondo noi è un esercizio di responsabilità d'impresa". D'altra parte già oggi, dal punto di vista fiscale, le mutue assicurative sono equiparate alle altre imprese del comparto, a differenza di ciò che accade in altri settori.

di prendersi in carico i problemi e una disponibilità a risolverli attraverso la condivisione. Insomma un nuovo modello di società in cui il valore della mutualità privata è da rivalutare.

## L'ASSICURAZIONE NON È PER TUTTI

Per affrontare questi temi, l'Università Cattolica di Milano ha organizzato un workshop ospitando proprio quelle compagnie che hanno nella ragione sociale il mondo della cooperazione e della mutualità.

Introdotte da **Alberto Floreani**, docente di economia delle aziende di assicurazione dell'ateneo, le compagnie hanno spiegato come immaginano lo sviluppo del proprio business, a partire da una *value proposition* ispirata alla cooperazione.

D'altra parte, secondo Floreani, la risposta alla crisi del welfare statale non può limitarsi alla semplice proposta di strumenti di natura privata, emessi da società che

operano sul mercato avendo l'ovvia necessità di doverci sostenere e produrre utili da distribuire agli azionisti. "Se è vero che – ha ricordato l'economista – la quasi totalità dei bisogni sociali può essere soddisfatta dall'assicurazione privata, è altrettanto vero che per coprirsi dai rischi infortuni, malattia, invalidità permanente, per sottoscrivere un Pip e avere una pensione sostanziosa, o per salvaguardare la propria casa dagli incendi o dalle catastrofi naturali, occorrerebbe qualche migliaia di euro all'anno". Sommarientemente, quindi, si potrebbe dire che chi può assicurarsi è poi quello che ha più liquidità e forse meno bisogni. Ecco perché le mutue, in questo senso potrebbero essere parte della soluzione. Il loro modello prevede un cliente-socio che percepisce dividendi in forma di servizi: se questi servizi privati fossero inseriti in un sistema pubblico in grado di aprirsi e integrarsi (attraverso enti e istituzioni territoriali, asili, ospedali ecc.) il neo welfare sarebbe già oggi una realtà diffusa.

## LA CONVERGENZA DELLE RISPOSTE DI WELFARE

"Il futuro – ha sostenuto **Ruggero Frecciami**, direttore generale di Assimoco – sta nella convergenza delle risposte di welfare. Non è necessaria una polizza per ogni rischio, ma serve un *risk management* familiare che coniughi autoprotezione, prodotti assicurativi, servizi forniti dallo Stato e dai territori: il tutto in un quadro di accresciuta responsabilità personale". La chiave del nuovo sistema di protezione sociale è dunque quella di una più vasta condivisione tra player sul mercato e welfare pubblico.

A questo livello è necessario, secondo **Reale Mutua**, una sorta di coordinamento del settore assicurativo: "le compagnie – ha spiegato **Marco Mazzucco**, il direttore commerciale della mutua di Torino – devono agire insieme". Il cambiamento deve avvenire sul lungo periodo e in questo senso, ha aggiunto il manager, "lavorare per una mutua permette di pianificare con una prospettiva più ampia, che preveda il superamento dell'Rc auto come mercato core delle compagnie e uno slittamento sui prodotti per il welfare".



© Rawpixel - Fotolia

## NON CLIENTI MA SOCI, NON ASSICURATI MA PROTETTI

I cosiddetti benefici di mutualità, i dividendi delle mutue, dovrebbero essere servizi specifici integrati in una rete fatta di tante protezioni: solo in questo modo assicurarsi con un'impresa che si fonda su un modello diverso dalla *spa* potrà costituire davvero un valore aggiunto. Ma al momento non è così, o comunque non lo è in modo omogeneo a livello nazionale. Esistono esempi, più o meno importanti, di convenzioni territoriali che stanno funzionando bene, ma che sono lontane dall'assumere valenza sistemica.

Nella zona di Trento, il gruppo **Itas** ha attivato una serie di iniziative che, secondo **Guido Pizzolotto**, responsabile della divisione commerciale della mutua, "fanno percepire bene il valore di essere soci e non semplici clienti". Si tratta di progetti che vanno dalla collaborazione con il terzo settore a quella con le cooperative artigiane, agli ambulatori medici, ai trasporti, fino al bando di un premio letterario.

Il modello mutualistico, in ultima analisi, secondo il professor Floreani, sarebbe anche quello più adatto alla divulgazione di una buona cultura finanziaria e assicurativa, al fine di rendere maggiormente consapevoli i consumatori della specificità dei propri bisogni. In un momento in cui il prodotto assicurativo è sempre più una *commodity*, il valore della consulenza può essere veicolato anche così.