

Giorgio Cingolani e Giandomenico Piluso

La parabola della riassicurazione in Italia

1. *Assicurazione e riassicurazione in Italia.* Questo saggio affronta un tema poco praticato dalla storiografia economica europea e del tutto trascurato, se non completamente sconosciuto, alla storiografia italiana: la riassicurazione<sup>1</sup>. Si tratta di un sottosettore delle assicurazioni, che assolve a un ruolo cruciale nella moderna pratica assicurativa, poiché permette di ripartire i rischi assunti, diminuendo in tal modo le esposizioni delle compagnie attive sul mercato primario. In pratica, senza la riassicurazione, le capacità di ritenzione delle compagnie assicurative sarebbero limitate. La storia della riassicurazione si intreccia con quella più ampia dell'assicurazione anche se, come dimostra il caso italiano, il mercato riassicurativo ha avuto traiettorie ed esiti originali rispetto a quello assicurativo, che giustificano un approfondimento qualitativo e quantitativo.

Nel lungo periodo, il mercato assicurativo italiano è stato caratterizzato da una marcata tendenza alla sottoassicurazione dovuta, in gran parte, a un livello di reddito pro capite relativamente più basso rispetto ai paesi europei più avanzati. Dal 1861 in poi, la modesta propensione ad assicurarsi è evidente soprattutto nel segmento delle assicurazioni sulla vita<sup>2</sup>. Tuttavia, il mercato assicurativo italiano mostra una tendenza a rimanere sottoassicurato anche quando i redditi pro capite cominciano a crescere costantemente, come per

<sup>1</sup> Nello scarno panorama riguardante il tema della storia della riassicurazione si segnalano: *The Value of Risk. Swiss Re and the History of Reinsurance*, a cura di H. James, Oxford University Press, Oxford 2013; D.M. Holland, *A brief history of reinsurance*, in «Reinsurance News», 65, 2009, pp. 4-29; A. Schwepcke, D. Arndt, *Reinsurance: Principles and State of the Art*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe 2004; si segnala inoltre: G. Cingolani, G. Piluso, *Few and Small. The Reinsurance Industry in Italy in the Twentieth century*, in corso di pubblicazione.

<sup>2</sup> Si veda E. De Simone, *Breve storia delle assicurazioni*, Franco Angeli, Milano 2007. Negli ultimi venti anni la spesa assicurativa in rapporto al Pil è stata costantemente più bassa in Italia se comparata alla media dei paesi Ocse (da uno a tre punti percentuali) e dei paesi membri dell'Ue. Si veda: Oecd data, Insurance Spending, (Oecd, European Union country members, Eurozone country members, <<https://data.oecd.org/insurance/insurance-spending.htm#indicator-chart>>).

esempio con l'inizio del XX secolo. Tale propensione alla sottoassicurazione è anche una conseguenza del relativamente modesto livello di scolarizzazione e ha condizionato i provvedimenti pubblici relativi al nascente Stato sociale<sup>3</sup>.

In tale quadro generale, il comparto della riassicurazione è rimasto marginale, sebbene vi siano anche altri motivi che spiegano le sue modeste dimensioni e il suo sottosviluppo funzionale. La prima ragione per cui la riassicurazione è rimasta irrilevante in Italia è da identificare nelle traiettorie generali di sviluppo che il comparto ha avuto in Europa nel corso del XIX secolo, in particolare dalla metà dell'Ottocento, allorché l'Italia è stata relegata a un ruolo secondario all'interno dell'emergente mercato internazionale. Il precoce primato acquisito dalle compagnie riassicurative tedesche – seguito dalle compagnie di riassicurazione britanniche, francesi e svizzere – si è rivelato un potente catalizzatore che ha ridotto spazi e opportunità a disposizione delle società meno specializzate, in particolare quelle che operavano in paesi periferici come l'Italia<sup>4</sup>.

La seconda ragione è da ricercarsi nella natura dualistica del settore assicurativo in Italia, profondamente diviso tra un numero considerevole di piccole e medie imprese e le due grandi società transnazionali, Assicurazioni Generali e Riunione Adriatica di Sicurtà (Ras), che dominavano il mercato anche prima del 1918, quando erano in realtà società austriache, sebbene con una doppia sede legale italiana, rispettivamente a Venezia e Milano, e relative reti affiliate. Le due società austriache avevano quote combinate di mercato intorno al 50 per cento e adottavano varie pratiche di coassicurazione e riassicurazione al fine di coprire e distribuire i propri rischi<sup>5</sup>. Ancorché approssimative, queste osservazioni illustrano quanto fossero deboli gli incentivi per costituire un comparto riassicurativo all'interno del mercato assicurativo italiano<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> Si vedano G. Piluso, *Italy: Building on a Long Insurance Heritage*, in *World Insurance. The Evolution of a Global Risk Network*, a cura di P. Borscheid, N. Viggo Haueter, Oxford University Press, Oxford 2012, pp. 167-188; G. Cingolani, *Le assicurazioni private in Italia. Gestione del rischio e sicurezza sociale dall'Unità a oggi*, il Mulino, Bologna 2018, pp. 309-350.

<sup>4</sup> Si veda R. Pearson, *The Evolution of the Industry Structure, Managing Risk in Reinsurance. From City Fires to Global Warming*, a cura di N. Viggo Haueter, G. Jones, Oxford University Press, Oxford 2017, pp. 71-78.

<sup>5</sup> Si veda T. Favaretto, *Lo sviluppo dell'attività internazionale delle Assicurazioni Generali tra il XIX e il XX secolo*, in *Assicurare centocinquanta anni di Unità d'Italia. Il contributo delle assicurazioni allo sviluppo del paese*, a cura di P. Garonna, Ania, Roma 2011, pp. 111-113; A. Millo, *Tra libero scambio e prima globalizzazione. Le Assicurazioni Generali dal 1880 al 1914*, in «Italia contemporanea», 291, 2019, pp. 102-122.

<sup>6</sup> «The Review», 3, 1901, p. 415; Piluso, *Italy: Building on a Long Insurance Heritage*, cit., p. 173.

In sostanza, in Italia la riassicurazione si presenta, per un verso, come un obiettivo irraggiungibile per un settore assicurativo in lento e affannoso recupero e, per l'altro, come una sorta di duplicato per le due maggiori società che sono da sempre impegnate lungo strategie alternative e autonome. Assicurazioni Generali e Ras avevano infatti sviluppato una sorta di meccanismo interno di copertura dei rischi grazie alle proprie reti multinazionali e attraverso pratiche di coassicurazione che, almeno in parte, avevano ridotto i costi di intermediazione<sup>7</sup>.

Questi fattori essenzialmente domestici, abbinati a un ancora più forte fattore esogeno rappresentato dalla specializzazione internazionale che vede la Germania e la Svizzera emergere quali principali centri di riassicurazione in Europa, hanno determinato la traiettoria del settore riassicurativo in Italia<sup>8</sup>.

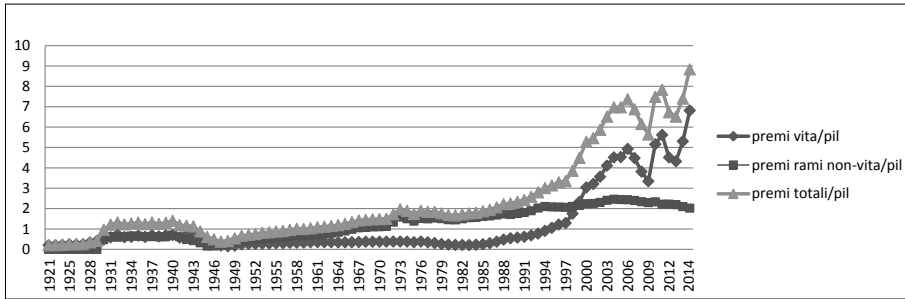
Se si analizza l'evoluzione dell'intero settore assicurativo italiano dagli anni Venti del Novecento in poi, ci si accorge che la condizione di sottoassicurazione si registra nei due rami principali, il vita e il ramo danni (non vita). Come mostrato nella fig. 1, che traccia i dati relativi al ramo vita e ai premi del ramo danni sul Pil, la sottoassicurazione è chiaramente evidente per quasi l'intero periodo considerato, ovvero l'ultimo secolo. Anche in presenza di una forte crescita dei premi in rapporto al reddito aggregato, come registrato dall'inizio degli anni Novanta del Novecento, il mercato italiano appare ancora relativamente poco assicurato rispetto alla situazione presente in paesi con livelli simili di reddito pro capite<sup>9</sup>. I dati mostrano un aumento relativo dei premi sul Pil nel periodo tra le due guerre e una modesta ripresa nei due decenni del secondo dopoguerra. Tuttavia, il relativo aumento dei premi nel corso degli anni Trenta è probabilmente, in gran parte, dovuto a un effetto distorsivo a causa della carenza di dati per gli anni Venti per quanto riguarda i premi dei rami danni, poiché i premi vita tendono a essere piuttosto costanti per tutto il decennio.

<sup>7</sup> Pearson, *The Evolution of the Industry Structure*, cit., pp. 75-78.

<sup>8</sup> Infatti, dalla fine del XIX secolo Germania e Svizzera ebbero la parte del leone in Europa (Pearson, *The Evolution of the Industry Structure*, cit., p. 302). Su Swiss Re, per esempio, si veda K. Hasler, *Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft Zürich. Rückblick 1863-1963*, Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft, Zürich 1963; D. Gugerli, *Cooperation and Competition: Organization and Risks in the Reinsurance Business, 1860-2010*, in *The Value of Risk. Swiss Re and the History of Reinsurance*, a cura di H. James, Oxford University Press, Oxford 2013, pp. 154-183.

<sup>9</sup> P. Sacerdoti, *A century of insurance in Italy. Its environment, development and future prospects*, in «The Review», 21, 1966, pp. 263-269. Sulla bassa penetrazione assicurativa in Italia, in generale e nel ramo danni, si veda Swiss Re, *Underinsurance of property risks: closing the gap*, in «Sigma», p. 6, tavola 1.

Fig. 1. Le dimensioni del mercato italiano: i premi vita e danni sul Pil, 1921-2014



Fonte: Istat, *Serie storiche*, Premi vita e danni, 1921-2014; Stime del Pil della Banca d'Italia, 2017.

Come prevedibile, nel corso della seconda guerra mondiale i premi vita diminuiscono, insieme ai redditi, e si riprendono lentamente nei decenni successivi, tornando al punto più alto raggiunto prima della guerra (1942) solo nel 1991. Se i premi vita e i premi danni sembrano strettamente associati per tutti gli anni Trenta, la loro dinamica è chiaramente divergente nell'era postbellica, fino alla fine degli anni Ottanta, quando i premi vita registrano una massiccia impennata<sup>10</sup> (vedi fig. 1) Dopo la seconda guerra mondiale la dinamica dei premi vita sembra essere piuttosto dipendente dal ruolo dominante svolto dallo Stato, in particolare nell'assistenza pubblica e nella previdenza sociale<sup>11</sup>.

I principali cambiamenti sono concentrati negli ultimi decenni e sono probabilmente la conseguenza dei processi di privatizzazione, delle riforme del sistema pensionistico realizzate dallo Stato e della comparsa sul mercato di nuovi prodotti assicurativi in grado di raccogliere ampie fette del risparmio privato. In effetti, tutti i cambiamenti più rilevanti nella dimensione del mercato assicurativo italiano sembrano essere correlati in modo positivo a una serie di interventi regolatori volti a ridurre la presenza statale nell'economia attraverso le privatizzazioni e a introdurre riforme sostanziali nel sistema

<sup>10</sup> Alcuni dati sui premi nel periodo tra le due guerre mondiali sono contenuti in A. Agliardi, *Mercato assicurativo e dinamica degli investimenti tra le due guerre*, in *Assicurare centocinquanta anni di Unità d'Italia*, cit., pp. 175-178.

<sup>11</sup> E. Bico, *Lo stato e le assicurazioni in Italia: lo sviluppo delle assicurazioni sociali e l'Istituto nazionale delle assicurazioni*, in *Assicurare centocinquanta anni di Unità d'Italia*, cit., pp. 67-92. Per una più ampia prospettiva sul tema si veda P.H. Lindert, *Growing Public. Social Spending and Economic Growth Since the Eighteenth Century*, Cambridge University Press, Cambridge 2004; F. Nullmeier, F.X. Kaufmann, *Postwar Welfare State Development*, in *Oxford Handbook of the Welfare State*, a cura di F.A. Castles et al., Oxford University Press, Oxford 2010, pp. 81-84.

pensionistico, dopo le gravi crisi fiscali e valutarie che si sono verificate nel 1992<sup>12</sup>.

Questi provvedimenti hanno incoraggiato la migrazione del risparmio privato dal settore pubblico verso le compagnie assicurative e verso i piani pensionistici, provocando una rapida e vistosa crescita dei premi vita sul reddito aggregato, sebbene la crescita sia tale solo in termini relativi e suscettibile di fluttuazioni nelle fasi di recessione acuta, come accaduto nei due bienni 2007-2008 e 2011-2012, allorché i redditi pro capite sono diminuiti drasticamente<sup>13</sup>. Al contrario, i premi non vita tendono a ristagnare in modo sostanziale negli ultimi due decenni, rispecchiando la generale tendenza negativa che l'economia italiana sta vivendo dai primi anni Novanta.

Negli ultimi decenni, un tratto importante che caratterizza il rapporto assicurativo italiano è la sua volatilità, notevolmente aumentata a seconda della maggiore volatilità della componente dei premi vita, a loro volta correlati alle variazioni del reddito pro capite. Tale differenza nella dinamica delle due componenti, vita e danni, è chiaramente rappresentata in fig. 1, che è divisa in due sotto-periodi, escludendo gli anni della seconda guerra mondiale. Pertanto, la liberalizzazione nei primi anni Novanta ha spianato la strada a una relativa riduzione del grado di sottoassicurazione, ha permesso l'ampliamento della dimensione complessiva dell'intero settore, ma a un prezzo, cioè aumentando la volatilità, se non addirittura l'instabilità, nella propensione dei consumatori ad accedere ai servizi assicurativi.

Questo parziale processo di convergenza verso livelli assicurativi più elevati è stato supportato, sin dalla fine degli anni Ottanta, anche da un quadro legislativo più moderno, che ha permesso la nascita e l'affermazione anche in Italia della bancassicurazione, quale nuovo canale di distribuzione di prodotti finanziari concepito per integrare servizi bancari e servizi assicurativi<sup>14</sup>.

In genere, i dati macroeconomici costituiscono la cornice naturale entro la quale si possono valutare le possibilità di crescita e diversificazione di qualsiasi settore, in particolare quando un settore è piuttosto sensibile alle modificazioni di variabili come il reddito pro capite, come nel caso del mercato assicurativo. Sotto questo aspetto, il rapporto tra premi e Pil rappresenta una sorta

<sup>12</sup> P. Ciocca, *Ricchi per sempre? Una storia economica italiana (1796-2006)*, Bollati Boringhieri, Torino 2007, pp. 307-315; M. Ferrera, *The South European Countries*, in *Oxford Handbook of the Welfare State*, cit., pp. 625-627.

<sup>13</sup> Secondo le stime della Banca mondiale il reddito pro capite in Italia è diminuito, a prezzi costanti, da circa 30.700 euro nel 2007 a circa 27.000 euro nel 2014 ed è ancora, nel 2018, abbondantemente sotto i livelli raggiunti nel 2007.

<sup>14</sup> P. Ciocca, *La nuova finanza in Italia. Una difficile metamorfosi (1980-2000)*, Bollati Boringhieri, Torino 2000, pp. 14-25; I. Falautano, G. Santucci, *La liberalizzazione del mercato delle assicurazioni nell'ultimo trentennio in un'ottica europea: dall'internazionalizzazione alla bancassicurazione*, in *Assicurare centocinquanta anni di Unità d'Italia*, cit., pp. 235-272.

di paradigma per tutte le imprese che operano nel settore e definisce l'effettiva dimensione del mercato e la possibilità stessa di sviluppo di forme di specializzazione aziendale tra imprese. In tali circostanze, quindi, il rilevante grado di sottoassicurazione del mercato italiano ha costituito un grave ostacolo alla crescita e alla specializzazione per qualsiasi impresa, indipendentemente dalla propria nazionalità, dalle proprie dimensioni, dalla propria strategia o posizione. Peraltro, la struttura del mercato assicurativo italiano è stata caratterizzata da un netto dualismo in termini di dimensioni delle imprese, laddove alcune grandi società (Assicurazioni Generali, Ras e Ina di proprietà statale) sono state affiancate da un piccolo gruppo di compagnie di medie dimensioni (come Alleanza, Fondiaria, Sai e Toro) e da una grande costellazione di società minori.

In tale contesto, nel corso del XX secolo, le compagnie di riassicurazione in Italia sono state relativamente poche e piccole, in particolare rispetto alla Germania e alla Svizzera o agli Stati Uniti. Di fatto, nella classifica redatta da Robin Pearson per alcuni anni di riferimento compresi tra il 1929 e il 2014 non figurano aziende italiane tra le prime quindici compagnie di riassicurazione<sup>15</sup>. Il loro peso relativo sull'intero settore è stato modesto e in calo negli ultimi decenni fino alla completa scomparsa attuale<sup>16</sup>. Per valutare il peso del sottosettore della riassicurazione sul settore assicurativo italiano nel suo insieme, abbiamo raccolto e confrontato i singoli dati di bilancio da due diverse fonti statistiche, complementari nella loro rispettiva capacità di coprire l'intero periodo considerato. La prima fonte è rappresentata da *Notizie statistiche*, pubblicate ogni due anni inizialmente dal Credito italiano, dal 1908 alla metà degli anni Venti e, fino alla metà degli anni Ottanta, dall'Assonime-Associazione fra le società italiane per azioni. La seconda fonte è l'*Annuario* settoriale pubblicato dall'Ania-Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici fin dagli anni Cinquanta<sup>17</sup>.

Entrambe le fonti offrono i dati di bilancio essenziali per un gran numero di società per azioni, perfino per quelle con una soglia di capitale relativamente basso per quanto riguarda la prima fonte, e per tutte le compagnie di assicurazioni operanti in Italia quanto alla seconda. I dati della prima fonte coprono l'arco temporale compreso tra il 1903 e il 1970, mentre i dati della seconda fonte forniscono informazioni per il periodo tra il 1970 e il 2000.

<sup>15</sup> Pearson, *The Evolution of the Industry Structure*, cit., pp. 303-307, tavole A.3.1-A.3.10.

<sup>16</sup> L'assoluta assenza di compagnie di riassicurazione è riferita a imprese operanti esclusivamente nella riassicurazione. Ania, *Annuario*, Roma 2014, parte V, tav. 3, "Ripartizione numerica delle imprese italiane per rami esercitati".

<sup>17</sup> Si veda F. Coltorti, *Grandi gruppi e informazione finanziaria nel Novecento*, Laterza, Roma-Bari 2011.

Tab. 1. Compagnie di assicurazioni, assicurazioni e riassicurazioni, e solamente di riassicurazioni in Italia, 1903-2000

	1903	1913	1919	1927	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000
compagnie di assicurazioni	12	20	55	76	61	63	76	110	127	150	184
compagnie di assicurazioni e riassicurazioni	1	2	13	15	9	12	17	24	5	4	14
compagnie esclusivamente di riassicurazioni	1	1	3	5	3	7	5	4	3	3	2

Fonte: Assonime, *Notizie statistiche*, Roma (1903-1960); Ania, *Annuario*, Roma (1970-2000); nostri calcoli.

Per quanto concerne la demografia del sottosectore riassicurativo in Italia, vale la pena osservare le sue modeste e durature dimensioni nel corso del XX secolo, in particolare quando si tiene conto delle compagnie puramente riassicurative. Come mostra la tab. 1, le società di riassicurazione hanno costituito una piccola parte del settore in quanto imprese specializzate, mentre più solido in termini numerici è il sottocampione rappresentato dalle compagnie di assicurazione che svolgono anche attività di riassicurazione.

Nel complesso, il settore assicurativo ha registrato un aumento del numero delle imprese attive nel corso del XX secolo. Sebbene il numero totale di compagnie assicurative attive in Italia potrebbe essere sottovalutato dalla fonte (*Notizie statistiche*) per i primi due anni di riferimento, il loro numero complessivo è cresciuto durante i primi tre decenni del secolo, è diminuito significativamente nel periodo tra le due guerre, ed è tornato a crescere dopo la ripresa postbellica, quasi triplicando nel 2000 rispetto al 1950. L'iniziale sottostima potrebbe essere attribuibile alla soglia specifica, definita in termini di capitale proprio, che in genere escludeva le società più piccole o quelle costituite come società cooperative. Le due principali tendenze osservabili nel corso del XX secolo, verso l'alto e verso il basso, potrebbero essere ascritte alla relativa apertura del mercato italiano nei confronti delle società straniere. La costante crescita delle compagnie assicurative nei primi tre decenni è stata favorita dalla mancanza di significative barriere all'ingresso e, secondariamente, dall'aumento del reddito pro capite.

Dai primi anni Dieci, la crescente presenza pubblica nell'assicurazione vita e in quella relativa agli infortuni non si dimostra un fattore in grado di ostacolare la dinamica settoriale, mentre le nuove politiche restrittive e la relativa riduzione del grado di apertura dell'economia italiana influenzano gravemente tale dinamica durante gli anni Trenta, spingendo verso il basso il numero di

aziende attive nel mercato, indipendentemente dalla loro specializzazione. Alla fine degli anni Dieci, alla conclusione dunque della Grande guerra, un'importante variabile è rappresentata dall'ampliamento dei confini nazionali, che trasforma le due società triestine, sia Generali che Ras, dal loro precedente status peculiare di società transnazionali con sede nell'Impero austro-ungarico, in imprese multinazionali italiane<sup>18</sup>.

Una significativa inversione di tendenza rispetto a quella negativa verificatasi nel corso degli anni Trenta si verifica solo dall'inizio degli anni Ottanta, in coincidenza con i processi di liberalizzazione e le privatizzazioni avviate all'inizio degli anni Novanta, grazie alle quali la grande società di proprietà dello Stato, l'Ina, entra nella classifica delle società private. In un contesto meno rigidamente regolamentato e più aperto alle società straniere e agli investimenti diretti si riduce però il numero delle compagnie di riassicurazione, in particolare delle società di pura riassicurazione, come indicato nella tab. 1. In sostanza, la presenza di società di riassicurazione e di società miste sembra essere correlata a un regime di regolamentazione più elevata e a una minore concorrenza straniera, condizioni che si realizzano negli anni Trenta e nel corso dei primi decenni del secondo dopoguerra.

D'altro canto, la notevole impennata delle società miste che gestiscono sia l'attività primaria che quella riassicurativa negli anni Sessanta, unita alla diminuzione delle compagnie puramente riassicurative, dovrebbe suggerire che le società abbiano deciso di perseguire una strategia fondamentalmente adattiva in un contesto incerto. La conseguenza è che le pochissime compagnie di riassicurazione sopravvissute sono scese progressivamente lungo la classifica, fino a scomparire definitivamente nel nuovo secolo. Nel 1990 la più grande compagnia di riassicurazione italiana, La Vittoria, risulta al trentaquattresimo posto nella classifica con un totale degli attivi pari a meno dello 0,5 per cento dell'intero campione, mentre nel 2000 la più grande, Scor Italia (filiale di un gruppo francese), è appena all'ottantaseiesimo posto con un totale degli attivi pari allo 0,077 per cento dell'intero campione<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> Si veda G. Stefani, *Il centenario delle Assicurazioni Generali, 1831-1931*, Editrice la Compagnia, Trieste 1931; *Nel primo centenario della Riunione Adriatica di Sicurtà, 1838-1938*, La Compagnia, Trieste 1939; G. Sapelli, *Trieste italiana. Mito e destino economico*, Franco Angeli, Milano 1990, pp. 138-142; R. Baglioni, *L'affermazione delle società assicurative nel capitalismo italiano, 1919-1940*, in «Studi storici», 2, 1997, pp. 431-468; G. Mellinato, *La stabilizzazione sfuggente: le Assicurazioni Generali tra le due guerre*, in «Italia contemporanea», 291, 2019, pp. 123-159.

<sup>19</sup> Nostri calcoli su dati pubblicati annualmente da Ania nel suo *Annuario*, rispettivamente, per 1990 e 2000.



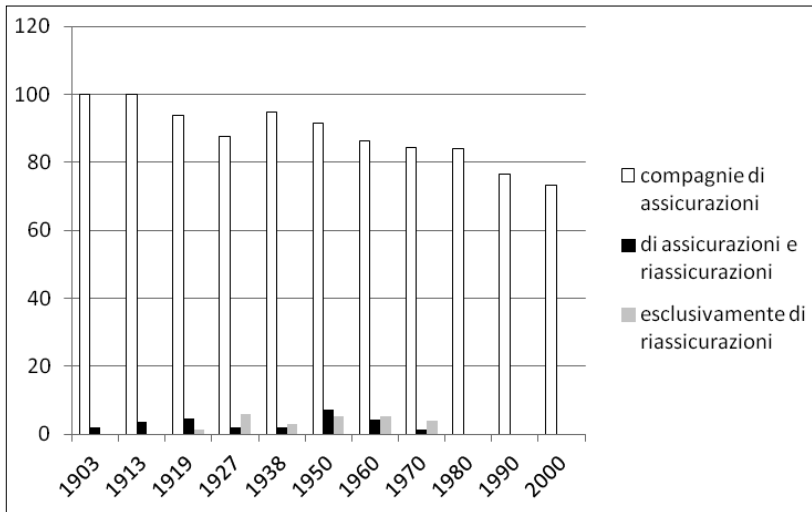
Per quanto riguarda il peso delle diverse classi dimensionali all'interno del settore assicurativo, è abbastanza evidente che le società più grandi hanno avuto una posizione dominante per tutto il Novecento, anche se negli ultimi decenni si è verificata una certa riduzione dei livelli di concentrazione. In effetti, le prime venti compagnie assicurative (considerando il totale degli attivi) pesano oltre l'80 per cento dell'intero settore in tutti gli anni di riferimento, tranne i due finali (76,36 per cento nel 1990 e 73,13 per cento nel 2000). Se si osserva il peso relativo delle due maggiori compagnie sul totale degli attivi, è ancora più evidente quanto il settore assicurativo italiano sia stato concentrato. Se prima della Grande guerra le due maggiori compagnie, La Fondiaria e Milano Assicurazioni, rappresentavano circa il 40-47 per cento del settore, nel 1919 Assicurazioni Generali e Ras avevano un totale degli attivi pari a oltre il 63 per cento dell'intero settore. Sebbene sia le Generali che la Ras avessero stabilito una sede in Italia, rispettivamente a Venezia (1875) e a Milano (1908), prima del conflitto mondiale non potevano essere registrate come società italiane e, pertanto, erano state omesse da *Notizie statistiche*, nonostante fossero le maggiori compagnie assicurative operanti in Italia sin dall'Unità<sup>20</sup>.

Si può ottenere una misura approssimativa del peso combinato delle Generali e della Ras prima e dopo la guerra, osservando le percentuali de La Fondiaria e di Milano Assicurazioni subito dopo la fine del conflitto. Nel 1919 Milano Assicurazioni, in terza posizione nella classifica, ha un 8 per cento delle attività totali dell'intero settore, mentre La Fondiaria, regredita al quinto posto, rappresenta un mero 2,6 per cento (e la quarta in classifica, L'Anonima Infortuni, meno del 4,4 per cento).

Nel periodo tra le due guerre, il livello di concentrazione settoriale in termini di attività totali raggiunge un picco di poco inferiore al 70 per cento per Generali e Ras nel 1938. Dopo la seconda guerra mondiale la loro quota totale di attività sull'intero settore diminuisce lentamente, dal 61,3 per cento nel 1950 al 43,3 per cento nel 1960, dal 34,5 per cento nel 1970 al 33,7 per cento nel 1980. Un livello così elevato di concentrazione nel settore assicurativo amplifica il livello di concentrazione delle attività totali delle prime venti società, lasciando alle società di riassicurazione una quota residuale nel settore.

<sup>20</sup> Naturalmente, nel periodo precedente al 1919, Generali e Ras, in quanto compagnie austro-ungariche, avevano le proprie attività investite principalmente nell'impero, non in Italia, e non è dunque corretto considerare i loro attivi come se fossero italiani. Si veda: Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato, Ispettorato delle assicurazioni private, *Le assicurazioni private in Italia*, Istituto poligrafico dello Stato, Roma 1967.

Fig. 2. Le prime venti compagnie di assicurazioni, assicurazioni e riassicurazioni, esclusivamente riassicurazioni, in Italia, per totale degli attivi, 1903-2000



Fonte: Assonime, *Notizie statistiche*, Roma, vari anni (1903-1960); Ania, *Annuario*, Roma, vari anni (1970-2000); nostri calcoli.

Come mostra la fig. 2, le attività totali combinate delle compagnie di riassicurazione tra le prime venti risultano sempre inferiori al 10 per cento delle attività totali del settore, a eccezione del 1950 (12,5 per cento). Le società puramente riassicurative hanno attività totali comprese tra l'1,15 per cento nel 1919 e il 5,97 per cento nel 1927 (livelli relativamente buoni furono raggiunti nel 1950 e nel 1960, circa il 5,5 per cento).

Uno sguardo più circostanziato al settore assicurativo nel corso della sua storia moderna dovrebbe fornire elementi per capire meglio perché nel lungo periodo una bassa penetrazione assicurativa ha convissuto con una vistosa turbolenza settoriale e un sottosettore riassicurativo sottosviluppato.

2. *Un settore marginale e trascurato.* Nella prima metà dell'Ottocento la sensibilità assicurativa nella penisola italiana era ancora piuttosto debole, ma alcune circostanze di per sé negative, come il grave incendio di Saronno del 1827, che distrusse gran parte della città, favorivano la pratica del ramo incendio tra i proprietari immobiliari. La Compagnia di assicurazioni di Milano (detta Milano, 1825), la Compagnia anonima d'assicurazione di Torino (detta Toro, 1833) e la Società Reale di assicurazione generale e mutua contro gli incendi (detta Reale mutua, 1829) non sono in assoluto

le prime imprese di assicurazioni a costituirsi nella penisola, ma certamente sono le società più solide e dotate di adeguati mezzi finanziari e grazie a questi saranno in grado di espandere la loro attività negli Stati preunitari e poi, dopo l'Unità d'Italia, di affermarsi con una fitta rete di agenzie in quasi tutte le regioni del Regno.

Nella penisola operavano anche due imprese austroungariche, nate nell'ambiente cosmopolita e ricco di progettualità imprenditoriali triestino; nella seconda metà dell'Ottocento, l'Imperialregia privilegiata compagnia nominata Assicurazioni generali austro-italiche (1831), che dal 1848 assume semplicemente la denominazione di Assicurazioni Generali, e la Riunione Adriatica di Sicurtà (1838) emersero fuori dal contesto giuliano e si affermarono in Italia, nel resto d'Europa e perfino oltre i suoi confini. Fin dagli esordi, le Generali e la Ras si distinguono dalle altre società attive all'interno dei confini dell'impero perché sono le uniche a operare sia nei rami danni (incendio, trasporti, grandine) che nel ramo vita e ad ampliare il loro raggio d'azione a molti paesi, diventando delle vere e proprie multinazionali. Gli amministratori delle due società triestine avevano infatti compreso che il limite principale di molte imprese di assicurazione e causa prima della loro instabilità finanziaria era la scarsa diversificazione dei rischi sia su base geografica che per ramo di esercizio, e pertanto avevano avviato il lavoro in tutti rami e in molti paesi. Le Generali e la Ras hanno dunque un vantaggio strategico nei confronti delle loro concorrenti italiane, che si manifesterà già dalla metà degli anni Cinquanta dell'Ottocento e che marcherà l'evoluzione del mercato assicurativo e riassicurativo italiano negli anni seguenti fino al secolo successivo: le due società triestine, forti della propria struttura internazionale, articolata in decine di filiali e società controllate nei diversi continenti, hanno rapporti organici, di scambio e di collaborazione con altre compagnie di assicurazione e di riassicurazione, con le quali vengono suddivisi i rischi così da rendere estremamente frazionato, eterogeneo e assai diversificato geograficamente il paniere dei rischi garantiti.

Nella prima metà dell'Ottocento le attività di riassicurazione si svolgono prevalentemente in forma di coassicurazione da parte delle compagnie primarie, piuttosto che da parte di società di riassicurazione vere e proprie. In tal modo, i rischi vengono ceduti su base facoltativa ad altri assicuratori, permettendo così un provvidenziale frazionamento dei rischi garantiti. Tuttavia tale pratica palesava ai propri concorrenti sul mercato primario le condizioni praticate nei contratti sottoscritti e per ovviare a tale circostanza le compagnie hanno cominciato a cedere parte dei rischi sottoscritti ad assicuratori esteri. Tale prassi si è diffusa velocemente e con essa si è consacrata la natura internazionale della moderna assicurazione e la pratica della riassicurazione.

Negli ultimi anni dell'Ottocento in gran parte dell'Europa il rapido processo di industrializzazione e urbanizzazione concentra ulteriormente i rischi, imponendo agli assicuratori la diversificazione delle proprie esposizioni e il frazionamento del rischio; in tale scenario, il ricorso alla riassicurazione diviene abituale, non solo per le imprese più giovani, che non hanno consistenti riserve, ma anche per quelle più solide e organizzate. Alcune imprese, oltre a curare la riassicurazione passiva, agiscono da riassicuratori attivi, acquisendo quote di rischi provenienti da altre aree geografiche e rendendo così più eterogenea la massa dei rischi garantiti<sup>21</sup>.

A determinare lo sviluppo di società specializzate di riassicurazione contribuiscono eventi catastrofici che provocano pesanti conseguenze per gli assicuratori primari. Nel 1861, a seguito dell'incendio che aveva distrutto la cittadina svizzera di Glarona, gli assicuratori locali erano stati oggetto di richieste di risarcimento maggiori di cinque volte le loro riserve e la sciagurata circostanza aveva palesato a tutto il mondo assicurativo la minaccia comportata da catastrofi di ampie dimensioni<sup>22</sup>. Due anni più tardi nasce Swiss Re, una delle prime società di riassicurazione specializzate. A fondarla furono Ignaz Grossmann, già direttore della compagnia di assicurazione Helvetia, e il triestino Giuseppe Besso (1839-1901), che della società sarà direttore generale tra il 1865 e il 1879, prima di entrare in Generali e di rimanervi a lungo al fianco del fratello Marco<sup>23</sup>. Le origini italiane di Giuseppe Besso permettono alla Swiss Re di diventare già dagli anni Ottanta dell'Ottocento il più importante riassicuratore presente in Italia, un interlocutore affidabile e di primaria grandezza a cui si rivolgono molte imprese attive nel mercato primario italiano.

Nei decenni successivi, altri eventi di portata epocale, come l'incendio di San Francisco nel 1906 e il terremoto di Messina nel 1908, dove trovano la morte 86.000 persone, confermano i limiti operativi degli assicuratori primari e la necessità del ricorso alla riassicurazione, soprattutto per eventi con bassa frequenza e di gravità inaudita.

Dagli ultimi anni dell'Ottocento, si diffonde l'uso di un particolare tipo di riassicurazione: i contratti di «eccesso sinistri», con il quale vengono pagati solo i sinistri eccedenti un livello convenuto, piuttosto che una percentuale di tutti i sinistri occorsi in un determinato ramo. Questo nuovo approccio segna

<sup>21</sup> V. Porri, *Lo sviluppo delle imprese assicuratrici in Italia nei rami elementari*, in G. Prato, V. Porri, F. Carrara, *Lo sviluppo e il regime delle assicurazioni in Italia*, S. Lattes & C., Torino 1928, p. 143.

<sup>22</sup> Swiss Re, *La storia delle assicurazioni in Italia*, p. 22, <[http://media.150.swissre.com/documents/150Y\\_Markt\\_Broschuere\\_Italy\\_webN.pdf](http://media.150.swissre.com/documents/150Y_Markt_Broschuere_Italy_webN.pdf)>.

<sup>23</sup> Sulla figura di Marco Besso si veda: A. Millo, *Marco Besso*, in *Generali nella storia. Racconti d'archivio*, Marsilio, Venezia 2016, vol. 1: *Ottocento*, pp. 190-194; sulla storia di Swiss Re si veda: T. Straumann, *The Invisible Giant: The Story of Swiss Re 1863-2013*, in *The Value of Risk*, cit., pp. 250-251.

l'inizio della moderna pratica riassicurativa e consente ai riassicuratori di appropiarsi anche i rischi catastrofali, per loro natura meno frequenti<sup>24</sup>.

Negli anni Novanta dell'Ottocento e soprattutto dai primi anni del nuovo secolo, l'ampliamento del mercato italiano esige imprese specializzate nella riassicurazione in grado di assorbire quote consistenti di rischi, mentre cospicui capitali esteri ricercano opportunità di investimento nei servizi del nostro paese. Per rispondere a questa doppia sollecitazione nascono i primi riassicuratori puri italiani; il primo, l'Ausonia, viene fondato a Genova nel 1898, seguito da La Vittoria nel 1912. Contestualmente, le principali imprese attive nel mercato primario come Generali, Ras, Milano, Fondiaria, si cimentano anche nella riassicurazione. Ma i portafogli garantiti dai riassicuratori puri italiani sono modesti, scarseggiano professionalità in grado di imprimere slancio al lavoro e tali società non riescono a raccogliere clienti e portafogli fuori dagli angusti confini del mercato assicurativo nazionale. Nella cornice del mercato riassicurativo europeo, le imprese italiane non riusciranno mai ad assumere il profilo dimensionale e tecnico dei primi della classe svizzeri e tedeschi, pur essendo in grado di coprire una quota apprezzabile del lavoro primario italiano<sup>25</sup> (tab. 2).

Tab. 2. La riassicurazione in alcuni paesi europei nel 1927 (premi in lire italiane)

<i>paese</i>	<i>numero di imprese attive</i>	<i>premi</i>
Gran Bretagna	9	794.297.000
Germania	12	1.407.955.000
Svizzera	9	958.873.500
Italia	5	91.006.000

Fonte: nostra rielaborazione di dati tratti da «L'Assicurazione», 2, gennaio 1929.

I limiti tecnici e di ritenzione delle compagnie riassicurative domestiche emergono in tutta la loro evidenza nel corso della prima guerra mondiale, allorché il mercato assicurativo e riassicurativo si trova di fronte uno scenario inedito: le compagnie private rifiutano i rischi connessi alla guerra, ma tali coperture sono indispensabili poiché altrimenti gli scambi commerciali via mare sarebbero impraticabili. Inoltre si interrompono i rapporti finanziari con i paesi nemici, come la Germania, dove hanno sede importanti riassicuratori.

<sup>24</sup> *Ibidem*.

<sup>25</sup> Una significativa porzione del lavoro diretto italiano finiva a riassicuratori francesi come Union, Royale, Paternelle, Métropole, all'austriaca Donau e alla già menzionata Swiss Re.

In quella temperie è provvidenziale l'intervento della neocostituita Ina, che nell'agosto del 1914 viene autorizzata ad assumere i rischi di guerra per le merci e i corpi in navigazione per conto dello Stato e anche la riassicurazione per conto di società straniere, essendo l'Italia neutrale. Nel 1917, con un nuovo decreto l'ambito di azione dell'Ina viene ulteriormente ampliato, con l'assunzione anche dei rischi ordinari della navigazione. Tuttavia l'Ina riesce solo in parte a risolvere i problemi connessi allo scoppio del conflitto, che impedisce all'industria assicurativa di accedere ai mercati internazionali. L'interdizione a reciproci rapporti contrattuali tra compagnie di paesi divenuti nemici provoca crescenti difficoltà, fino a configurare una situazione di vera e propria «penuria riassicurativa».

Nel primo dopoguerra, il governo Bonomi cercherà una soluzione alla debolezza riassicurativa italiana, con la nascita di una società statale di riassicurazione, appoggiata però da tutto il mercato assicurativo nazionale. Alla fine del 1921 nasce (Rdl 1737 del 24 novembre 1921) l'Unione Italiana di Riassicurazione (Uir o Uniorias); si tratta di una società per azioni "anomala" (in quanto soggetta a norme derogatorie rispetto al Codice civile) alla quale partecipano solo enti assicurativi: affianco all'Ina che è il maggior azionista ci sono circa settanta compagnie di assicurazioni private, in pratica gran parte del mercato assicurativo nazionale.

La nascita e il consolidamento di una solida impresa nazionale di riassicurazione come Uniorias, che si staglia per stazza e qualità professionale rispetto alle altre quattro o cinque piccole realtà riassicurative italiane, si rivelano decisivi nel Ventennio fascista.

La politica protezionistica del fascismo, seguita dall'autarchia e dalle sanzioni internazionali a seguito della guerra in Africa, pone severe limitazioni alle imprese di assicurazione primaria italiana nella ricerca dei mercati assicurativi stranieri. Dai primissimi anni Trenta, perciò, le imprese assicurative nazionali identificano nell'Uniorias l'interlocutore riassicurativo privilegiato, in grado di soddisfare le loro necessità riguardanti il collocamento dei rischi. Sulla stessa linea, per esempio, dall'inizio degli anni Trenta e ancora all'inizio degli anni Quaranta, sia Generali che Ras tentarono di creare un'alleanza con Munich Re sulla base dell'alleanza politica tra Germania e Italia<sup>26</sup>. Peraltro, in questa fase, le due compagnie triestine sperimentano problemi dovuti alle restrizioni nel trasferimento di capitali, che rendono difficoltoso il trasferimento di risorse finanziarie da e verso l'Italia. Ci sono dei tentativi, in parte riusciti, del ministero delle Finanze e del ministero degli Affari esteri per in-

<sup>26</sup> Si veda G.D. Feldman, *Competition and Collaboration among the Axis Multinational Insurers: Munich Re, Generali, and Riunione Adriatica, 1933-1943*, in *European Business, Dictatorship, and Political Risk, 1920-1945*, a cura di C. Kobrak, P.H. Hansen, Berghahn Books, New York 2004, pp. 41-61.

serire i trasferimenti di risorse finanziarie all'interno degli accordi di *clearing* con i paesi dell'Europa centro-orientale e balcanica, tuttavia il problema delle rimesse dall'estero assilla le due società triestine fino alle soglie della seconda guerra mondiale.

Con lo scoppio del conflitto, si ripropongono nuove difficoltà, in gran parte legate all'ambizione mussoliniana di supremazia italiana nei paesi mediterranei e nei Balcani (Turchia, Africa del Nord, Jugoslavia, Grecia), che si scontra con il predominio militare tedesco nell'ambito dell'Asse<sup>27</sup>.

3. *Il mancato sviluppo del settore riassicurativo in Italia.* Il modesto sviluppo del settore riassicurativo in Italia è, in parte, lo specchio della modesta diffusione delle assicurazioni private e volontaristiche. Tutte le statistiche, sia che si confrontino i premi pro capite (la cosiddetta densità assicurativa), sia che venga preso in considerazione il rapporto tra i premi e il Pil (la cosiddetta penetrazione assicurativa), palesano la distanza tra l'Italia e i principali paesi dell'Europa, nel ramo vita, come nei rami danni<sup>28</sup>. Si tratta di una costante, dal 1861, fino ai nostri giorni. In Italia i principali garanti, che hanno offerto un presidio decisivo nella previdenza, nella sanità e nella copertura dei rischi catastrofali sono stati lo Stato e la famiglia, laddove con quest'ultimo termine si intendono un coacervo di risorse economiche (per esempio, il risparmio privato), fisiche e morali. Dal secondo dopoguerra, in modo pressoché integrale, lo Stato si è occupato della previdenza, della cura e della malattia, dei rischi catastrofali, dell'invalidità e, in parte, della disoccupazione e di altri rischi minori. La famiglia si è fatta carico della cura e della gestione degli anziani, delle persone non autosufficienti, della disoccupazione dei giovani, del rischio legato al reddito<sup>29</sup>. Anche alcune variabili macroeconomiche e di settore hanno

<sup>27</sup> In campo assicurativo, le aspettative sono notevoli: in tutti i Balcani sono presenti la Ras e le Generali e per giunta il presidente delle Generali, Giuseppe Volpi, viene nominato a capo della Commissione economica italo-croata, che avrebbe dovuto favorire l'integrazione economica tra i due Stati, in vista di una futura unione doganale. Nel giugno 1941, il governo croato costituisce la Domovina, con la quale rileva i portafogli assicurativi delle società nemiche e decide di cedere alla Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft tutta la riassicurazione. Dopo l'immediata reazione italiana e una defatigante trattativa viene negoziata una diversa ripartizione delle riassicurazioni croate: 45 per cento agli italiani e ai tedeschi e il 10 per cento ai croati. Archivio storico del ministero degli Affari esteri, Roma, Affari generali, b. 32, 1941, *Accordo italo-croato per le assicurazioni*.

<sup>28</sup> L'Italia ha la più bassa penetrazione assicurativa nei rami danni rispetto ai principali paesi dell'Europa occidentale. Tra l'altro, l'Italia è il paese con la maggiore incidenza di ramo auto (assicurazione obbligatoria) rispetto al Pil e l'unico nel quale la percentuale del ramo auto è maggiore rispetto ai rami (danni) non auto. L'Italia ha una penetrazione assicurativa (danni) non auto che è la metà di quella francese, poco maggiore della metà di quella spagnola e il 40 per cento di quella tedesca. Si veda: Sigma, *Swiss Re*, citato in G. Millo, G. Carmeci, *Non-life Insurance Consumption in Italy: A Sub-regional Panel Data Analysis*, in «Journal of Geographical Systems», 13, 2011, p. 276.

<sup>29</sup> Sul ruolo della famiglia nell'economia del welfare italiano si vedano: C. Saraceno (a cura di), *Mutamenti della famiglia e politiche sociali in Italia*, il Mulino, Bologna 1998; C. Saraceno, *The*

condizionato lo sviluppo delle assicurazioni private nel nostro paese, influenzando sulla domanda: tra le prime un tasso di inflazione mediamente più alto e un reddito pro capite inferiore rispetto ai principali paesi europei; nelle seconde si iscrivono l'inadeguata politica degli impieghi da parte delle compagnie che ha privilegiato gli investimenti immobiliari, mortificando i rendimenti finanziari delle gestioni, e la scarsa concorrenza che ha causato alti costi del servizio e di ricerca per i consumatori.

Se tutte queste ragioni hanno condizionato lo sviluppo e la diffusione delle assicurazioni private in Italia, problemi simili hanno afflitto l'industria riassicurativa. Peraltro, il particolare assetto del mercato italiano, polarizzato tra due grandi compagnie, le Generali e la Ras, e un gran numero di medie e piccole imprese, ha accentuato le difficoltà dell'industria riassicurativa e ipotizzato il suo sviluppo.

Forti della propria struttura internazionale, articolata in decine di filiali e società controllate nei diversi continenti, la Ras e le Generali contavano consolidati rapporti di scambio e di collaborazione con molte compagnie di assicurazione e di riassicurazione, in varie parti del mondo, così da risultare autonome e indipendenti rispetto all'angusto mercato riassicurativo domestico. Oltre a cimentarsi direttamente nel lavoro indiretto (riassicurazione), le due società triestine avevano solidi e strettissimi rapporti strategici con le più grandi società di riassicurazione europee: nel caso delle Generali con la Swiss Re, in quello della Ras con la tedesca Munich Re (Münchener Ruckversicherungs-Gesellschaft). Il resto della domanda riassicurativa in Italia proveniva da imprese di piccole o medie dimensioni, che si rivolgevano ai grandi riassicuratori europei o all'Uniorias.

Anche un'istituzione specifica, caratteristica peculiare del mercato italiano, le «cessioni legali», ha in qualche modo condizionato il mercato riassicurativo nazionale. Nate negli anni Venti, in seguito a una legge del 1923, le «cessioni legali» erano un fondo di garanzia con il quale lo Stato tutelava i sottoscrittori di polizze vita dal rischio di fallimento delle compagnie private, che così avevano l'obbligo di riassicurazione presso l'Ina, versando una quota percentuale dei premi raccolti<sup>30</sup>. Le «cessioni legali» vengono strutturate in forma progressivamente decrescente: le imprese autorizzate al ramo vita avrebbero così ceduto all'Ina il 40 per cento dei premi di ogni rischio assunto nei primi dieci anni dall'autorizzazione, il 30 per cento nel secondo decennio, il 20 per cento nel terzo decennio e infine, a regime, il 10 per cento dei premi di ogni rischio assunto in seguito.

*Ambivalent Familism of the Italian Welfare State*, in «Social Politics», 1, 1994, pp. 60-82; B. da Roit, S. Sabbatinelli, *Il modello mediterraneo di welfare tra famiglia e mercato*, in «Stato e mercato», 74, 2005, pp. 267-290.

<sup>30</sup> Vedi Cingolani, *Le assicurazioni private in Italia*, cit., pp. 124-125 e 281.



In sostanza si tratta di una forma di riassicurazione realizzata dallo Stato attraverso l'Ina, che aveva l'obiettivo per un verso di tutelare i risparmiatori, offrendo la garanzia statale, per l'altro di conferire all'Ina il ruolo di *primus inter pares* nel mercato vita. È piuttosto evidente che questa particolare forma di riassicurazione statale sottraeva premi ai riassicuratori privati, restringendo ulteriormente la domanda nel mercato riassicurativo vita italiano<sup>31</sup>.

Nel secondo dopoguerra questo scenario non muta in modo sostanziale, anche se la crescita dimensionale del mercato primario domestico porta a un'inedita ridefinizione di ruoli e responsabilità. Dagli anni Cinquanta e, soprattutto, con i primi anni Sessanta cresce il peso dell'Uniorias nella riassicurazione in Italia. Tale ruolo è in buona parte legato alla figura di Mario Luzzato, che guida l'Uniorias dal 1962 sino al dicembre 1992. Personaggio di grande carisma e autorevolezza, Luzzato aveva anche un consolidato e riconosciuto *standing* internazionale, attraverso la conoscenza dei mercati nei quali l'Uniorias sottoscriveva affari, grazie alla presenza di propri uffici in vari paesi del mondo.

Con la propria sede principale a Roma e una succursale a Milano, l'Uniorias si afferma quale riassicuratore professionale leader e di riferimento sul mercato italiano, ente gestore di tutti i principali Consorzi assicurativi (*pools*), con un volume di premi lordi che nel momento della sua privatizzazione, nel 1995, è di circa 1.504 miliardi di lire, di cui circa il 70 per cento raccolto in Italia. L'Uniorias conduceva attività di riassicurazione sia nel ramo vita (22 per cento) che nei rami danni (78 per cento).

Nel consiglio di amministrazione di Uniorias sedevano il presidente della Ras, quello delle Generali e quelli di altre grandi imprese italiane, cosicché il consiglio della società di riassicurazione si connotava come la cabina di regia del mercato italiano, che si distingueva per strategie di controllo il cui scopo era indebolire la spinta verso la concorrenza. Peraltro, il mercato assicurativo italiano registrava una significativa presenza di gruppi industriali che venivano percepiti dalle principali imprese assicurative nazionali quali portatori di interessi spuri rispetto a quelli propri dell'assicurazione intesa come gestione non speculativa del risparmio privato; per tutto ciò, Mario Luzzato e il consiglio di amministrazione di Uniorias svolgono un ruolo di guida e indirizzo per gran parte del secondo dopoguerra. In tal modo, Uniorias assume funzioni originali e cruciali per il mercato italiano. Per un verso, essa risponde alla domanda di riassicurazione delle compagnie italiane di piccole e medie dimensioni, che hanno più difficoltà di accesso ai mercati internazionali e scarsa for-

<sup>31</sup> L'obbligo delle cessioni legali termina nel 1992; l'importo raccolto in quasi settant'anni ammonta a circa 6.500 miliardi di lire ed è costituito principalmente da immobili. Tra il 1993 e il 2006 la Consap liquida questa massa ingente di capitali attraverso accordi con le ottanta imprese private aventi diritto, cioè tutte le imprese che negli anni avevano versato una quota dei premi vita raccolti.

za contrattuale per trattare con le grandi società di riassicurazione europee e mondiali e, nel contempo, riveste il ruolo di guardiano del sistema, ruolo assai caro alle grandi imprese italiane che proprio attraverso l'Uniorias concludono *pools* e accordi di cartello, formalizzando i concordati nei rischi industriali del ramo incendio, nel ramo grandine, nel ramo trasporti ed esercitando così un controllo completo del mercato. Anche il Pool italiano per l'assicurazione dei rischi atomici viene costituito sotto l'egida di Uniorias. Tale organismo era costituito tra i principali assicuratori italiani e aveva lo scopo di studiare le basi tecniche e ripartire i rischi "atomici" a carattere catastrofale tra le imprese assicurative aderenti. Il processo di privatizzazioni che investe il mercato italiano dal 1992 coinvolge anche l'Uniorias. Nel 1996 la società viene ceduta al gruppo Swiss Re, che ne assorbe le attività assicurative e la gran parte dei dipendenti, mentre il sostanzioso patrimonio immobiliare verrà liquidato.

Con la cessione dell'Uniorias scompare l'unico riassicuratore puro italiano degno di questo nome, il solo che per vocazione e dimensioni sia riuscito a stagliarsi sulla modesta o modestissima taglia degli altri riassicuratori italiani. L'Uniorias, tuttavia, non è stata in grado di conquistare altri mercati all'in fuori di quello domestico, un obiettivo necessario e un imperativo categorico per ogni riassicuratore.

La mancanza di concorrenza e la modesta penetrazione e densità assicurativa del mercato italiano saranno in definitiva i maggiori ostacoli all'affermazione di riassicuratori di adeguate dimensioni, in grado di competere con i maggiori campioni continentali.

4. *Conclusioni.* Nel complesso, per tutto il XX secolo la riassicurazione ha avuto un ruolo marginale e una dimensione modesta all'interno del settore assicurativo italiano. In effetti, le compagnie di riassicurazione italiane sono state poche e di dimensioni relativamente ridotte, mentre la loro capacità di restare nel novero delle venti maggiori aziende del settore – come indicatore delle loro prestazioni complessive – risulta piuttosto debole e caratterizzata da un alto grado di turbolenza. Emerge chiaramente che le pochissime società operanti nella riassicurazione sono discontinue e hanno una traiettoria irregolare, eccetto una: Uniorias.

Le ragioni per cui la riassicurazione non si è sviluppata in Italia sono ascrivibili a una serie di fattori. Il primo, che influenza il suo sviluppo, è rappresentato dalla bassa penetrazione assicurativa a lungo termine, in gran parte conseguenza, da un lato, dei modesti livelli di reddito pro capite nei primi decenni post-unificazione e, dall'altro, del successivo emergere dell'assistenza pubblica e del welfare statale nei primi anni Dieci.

Lo Stato sociale e la presenza dell'Ina hanno influenzato in modo particolare il ramo vita, e hanno determinato in maniera specifica l'impronta di

mercato e il contesto normativo in cui operavano le compagnie assicurative private<sup>32</sup>. Altri fattori sono più interni al settore e sono legati alla sua struttura e alle strategie perseguite dai maggiori assicuratori, Generali e Ras.

Come si è sottolineato, la struttura del settore assicurativo italiano è stata fortemente caratterizzata da un marcato dualismo, ovvero dall'esistenza di due grandi società multinazionali, Generali e Ras, e di molte società di piccole e medie dimensioni. Le due prime della classe hanno impiegato meccanismi di riassicurazione attraverso l'internazionalizzazione, finendo per condizionare l'evoluzione stessa e lo sviluppo del settore riassicurativo italiano. Dalla fine del 1870, infatti, il top management sia di Generali che di Ras ha concepito il settore assicurativo come un'attività intrinsecamente internazionale, la cui dimensione multinazionale era necessaria per gestire e coprire efficacemente i rischi in mercati più grandi rispetto a quello domestico. Le loro reti multinazionali e i contratti di coassicurazione attestavano concretamente la natura internazionale delle assicurazioni. Lungo queste durevoli linee strategiche, Generali e Ras hanno creato una vasta rete di relazioni assicurative in tutta Europa e anche al di fuori dell'Europa.

Questi fattori endogeni hanno rafforzato la componente esogena, ovvero l'esistenza di una specifica struttura internazionale di settore, nella quale i riassicuratori si sono inizialmente sviluppati in contesti più avanzati, come Francia, Germania, Svizzera e Regno Unito. Alla fine del XIX secolo, l'emergente specializzazione del settore, alla quale tuttavia la direzione di Generali non rimase estranea, suggerì di limitare al minimo gli investimenti nella riassicurazione in Italia. Nel tempo, queste tendenze si sono rafforzate fino al punto che, alla fine del XX secolo, la riassicurazione è completamente scomparsa in Italia.

<sup>32</sup> Si veda Bico, *Lo stato e le assicurazioni in Italia*, cit., 67-92. Per una più ampia prospettiva su questo tema si veda P.H. Lindert, *Growing Public. Social Spending and Economic Growth Since the Eighteenth Century*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.