

ARGOMENTI DELLA LEZIONE

- Il contratto assicurativo
- Il rischio
- Mutualità, solidarietà e ripartizione dei rischi, il principio dei «limoni»
- La classificazione dei rischi e dei servizi assicurativi
- Il *Risk Management* assicurativo
- Le determinanti della domanda di assicurazione
- La pianificazione dei bisogni assicurativi



IL CONTRATTO ASSICURATIVO

Ai sensi dell'art. 1882 del codice civile, l'assicurazione è il contratto col quale l'assicuratore, verso pagamento di un premio, si obbliga a rivalere l'assicurato, entro i limiti convenuti, del danno a esso prodotto da un sinistro, ovvero a pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento attinente la vita umana.

Funzione assolta:

l'eliminazione di un'alea, che può essere ottenuta mediante il suo trasferimento ad un soggetto specializzato (la compagnia di assicurazione) che la assume e la inserisce all'interno di un pool di rischi che hanno come caratteristiche precipue l'omogeneità, la numerosità e l'indipendenza. Inoltre sono eventi valutabili e casuali. Al fine di minimizzarli e renderli sopportabili dal punto di vista patrimoniale.



IL CONTRATTO ASSICURATIVO

L'oggetto del contratto assicurativo è il **rischio**, che la teoria riconducibile a Knight F.H. (1921) definisce come una determinante fondamentale di una situazione aleatoria in cui il futuro è prevedibile attraverso calcoli con cui si attribuiscono valori di probabilità ai diversi stati del mondo.

Detto in altri termini, il rischio rappresenta la probabilità che un determinato evento futuro ed incerto (almeno per quanto concerne il momento in cui si verificherà, come avviene nel caso delle assicurazioni caso morte vita intera) relativo alla persona o ai beni (suoi o di altri) si avveri, causando un pregiudizio patrimoniale.



IL CONTRATTO ASSICURATIVO

Compagnia DANNI: La finalità è quella di riparare ossia risarcire un danno che l'assicurato ha subito → *funzione indennitario-risarcitoria*

Compagnia VITA: la finalità è quella di corrispondere un capitale o una rendita al verificarsi di un evento attinente la vita umana → *funzione di risparmio e investimento finanziario.*



MUTUALITÀ, SOLIDARIETÀ E RIPARTIZIONE DEI RISCHI

Gli scambi assicurativi si caratterizzano per la presenza di asimmetrie informative nella duplice natura di *selezione avversa*, ex ante, ed *azzardo morale*, ex post all'interno della relazione compagnia di assicurazione-assicurato.

- **selezione avversa:**

individuabile nelle maggiori informazioni di cui dispone il soggetto assicurando rispetto all'evento di cui chiede specifica copertura;

- **azzardo morale:**

la possibilità di ottenere un elevato risarcimento potrebbe indurre l'assicurato a simulare l'accadimento del sinistro oggetto del contratto.

IL MERCATO DEI LIMONI

“Qualità, incertezza e i meccanismi del mercato”

George A. Akerlof (1970)

The Lemon Principle-Akerlof (1970)



George A. Akerlof

George A. Akerlof,
An economics professor at the University of California,

2001 - winner of the Nobel Prize **in economic**

Study on the **role of asymmetric information in the market for "lemon" used cars.**

Established economic theory in illustrating how markets malfunction when buyers and sellers as seen in used car markets operate under different information.



UN PRIMO ESEMPIO: IL MERCATO DELLE AUTOMOBILI

Ipotesi: esistono solo due tipi di macchine: buone e scadenti.

L'acquirente ne acquisterà una indipendentemente dalla qualità.

Al venditore conviene quindi vendere il "limone".

CONCLUSIONE: I limoni verranno quindi preferiti e potrebbero portare all'eliminazione delle macchine buone dal mercato.

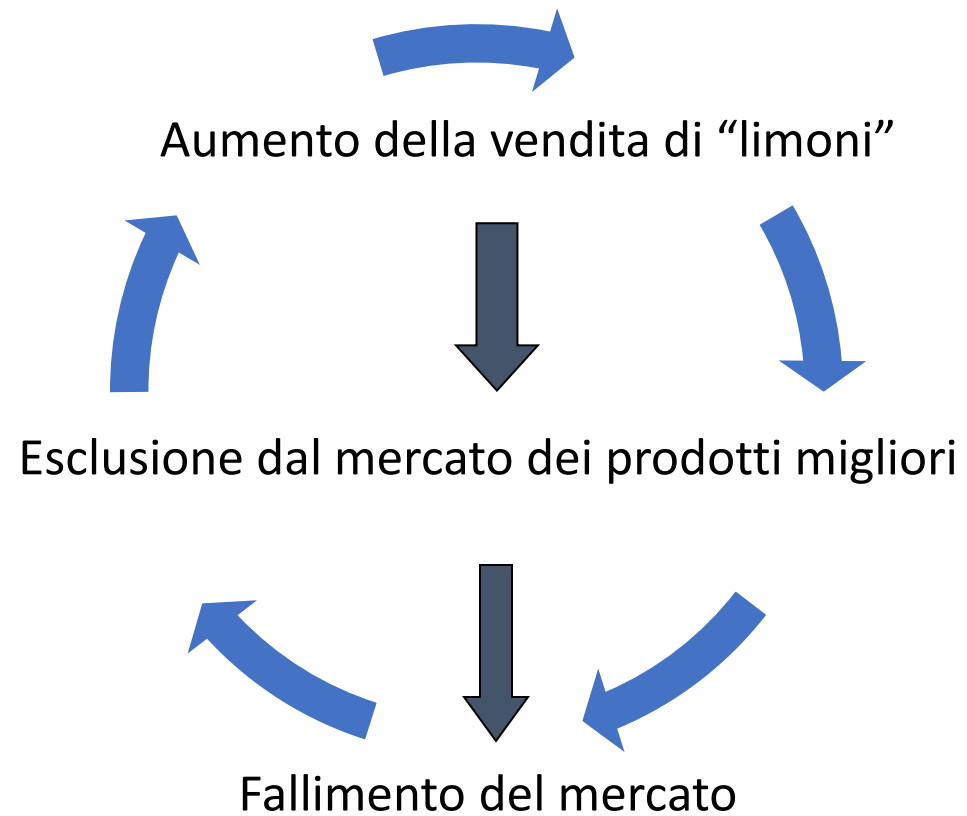
Suppose that $\frac{1}{2}$ the cars are **good** and $\frac{1}{2}$ are **bad**
What happens if buyers can't tell which are **good**?

- Buyers expect that all the cars (both **good** and **bad**) will get sold





LEGGE DI GRESHAM





I COSTI DELLA DISONESTA'

Costo aggiuntivo per l'acquirente

Perdita da parte dei venditori onesti

- Un esempio per capire meglio: casalinghe indiane



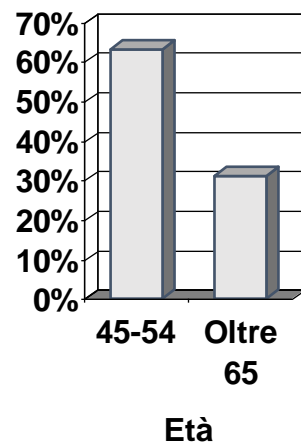
UN SECONDO ESEMPIO: LE ASSICURAZIONI PER GLI ANZIANI

Negli USA le persone oltre i 65 anni hanno difficoltà a stipulare assicurazioni sanitarie

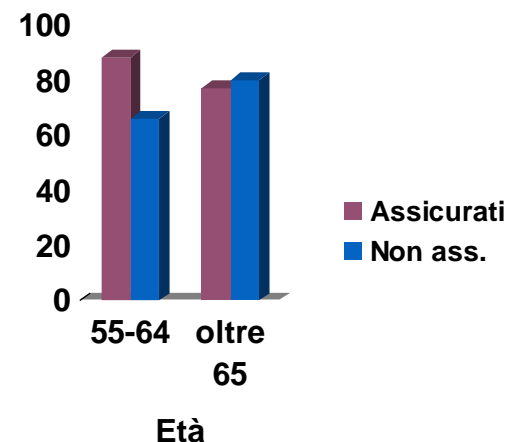
Perché non aumenta il prezzo per coprire il rischio?

CONCLUSIONE: Le compagnie assicurative non possono vendere assicurazioni a qualunque prezzo, e saranno prudenti nella scelta degli assicurati, cercando di evitare eventuali “*limoni*”

Percentuali assicurati



Spese mediche





UN TERZO ESEMPIO: IL LAVORO DELLE MINORANZE

Un datore di lavoro può decidere di non assumere membri di minoranze, perché?

La scelta è razionale: è difficile distinguere i limoni dai buoni lavoratori

CONCLUSIONE: si tende così a generalizzare, distribuendo i risultati medi sull'intero gruppo, senza guardare al singolo individuo, che potrebbe avere capacità superiori alla media



IL MERCATO DEL CREDITO NEI PAESI SOTTOSVILUPPATI

Due tipi di “limoni”:

Il meccanismo dell’industria indiana:

- Dominata dalle imprese di amministrazione
- Suddivisa per caste

Presenza di usurai nel mercato



L'IMPORTANZA DEL CONTROLLO SULLA QUALITA'

Per contrastare la presenza di “limoni” nel mercato, vengono utilizzati diversi strumenti:

- Marchi
- Catene
- Certificazioni
- Licenze



CONCLUSIONE DEL PRINCIPIO DEI «LIMONI»

Le convenzioni e la fiducia garantiscono il corretto funzionamento del mercato

Incertezza



Esistenza dei “limoni”



Fallimento del mercato



MUTUALITÀ, SOLIDARIETÀ E RIPARTIZIONE DEI RISCHI

Come affrontano il problema le compagnie?

- Inserimento all'interno del contratto di una franchigia o di uno scoperto, ovvero clausole contrattuali che limitano quantitativamente la garanzia offerta dalla compagnia di assicurazione.
- Mettono in piedi ampi portafogli per diversificare il rischio e per poter conoscere meglio quel tipo di assicurati ed avere maggiori informazioni per valutare quel rischio
- Es. sconti su furto e incendio se è montato il satellitare
- Relazioni di lungo periodo con la clientela (maggiori informazioni)



LA CLASSIFICAZIONE DEI RISCHI

Tali rischi si prestano ad essere classificati secondo differenti modalità da parte della letteratura specialistica; tuttavia, è opinione comunemente condivisa propendere per la tassonomia che distingue tra le seguenti tre fattispecie:

- *rischio puro;*
- *rischio speculativo;*
- *rischio demografico.*

È definita rischio puro la possibilità che si verifichi un evento futuro sfavorevole, di natura aleatoria che, in caso di accadimento, si traduce in un danno. Diversamente, laddove si consideri un evento futuro incerto che può comportare effetti sia negativi (in termini di perdite e danni), sia positivi (in termini di guadagni), si fa riferimento al c.d. rischio speculativo, di cui sono chiara testimonianza i rischi finanziari. Questa sommaria tassonomia dei rischi può essere completata considerando l'ulteriore fattispecie rappresentata dal rischio demografico, legato a un evento futuro attinente alla vita umana (morte o sopravvivenza).



LA CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI ASSICURATIVI

- ❑ servizi di natura indennitario-previdenziale;
- ❑ servizi di gestione del risparmio;
- ❑ servizi di gestione del rischio.



LA CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI ASSICURATIVI

Servizi di natura indennitario previdenziali

- a. Promessa di risarcire le conseguenze economiche di un evento che colpisca un bene
Es. Rami Elementari
 - Incendio
 - Furto
 - Trasporti
- b. Promessa di risarcire le conseguenze economiche di una responsabilità dell'assicurato verso terzi
 - Responsabilità Civile Generale (RCG)
 - Responsabilità Civile veicoli a motore (RCA)
 - Responsabilità Civile Professionale



LA CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI ASSICURATIVI

Servizi di natura indennitario previdenziali

- c. Promessa di risarcire le conseguenze economiche di un evento che determini la cessazione di un flusso di reddito.
 - Business interruption
 - Infortuni
 - Malattie
- d. Promessa di corrispondere un capitale o una rendita al verificarsi di un evento (morte o sopravvivenza) attinente alla vita umana.
 - Temporanea Caso morte
 - A vita intera Rivalutabile
 - Capitale unico rivalutabile



LA CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI ASSICURATIVI

Servizi di gestione del risparmio

Impegni di rivalutare le somme assicurate in funzione del rendimento dell'attività di investimento dei premi corrisposti

- Polizze vita
- Mista
- Capitalizzazione
- Unit/ Index Linked

Esempi di polizze vita che affiancano rilevanti contenuti di risparmio alla valenza indennitario-previdenziale sono:

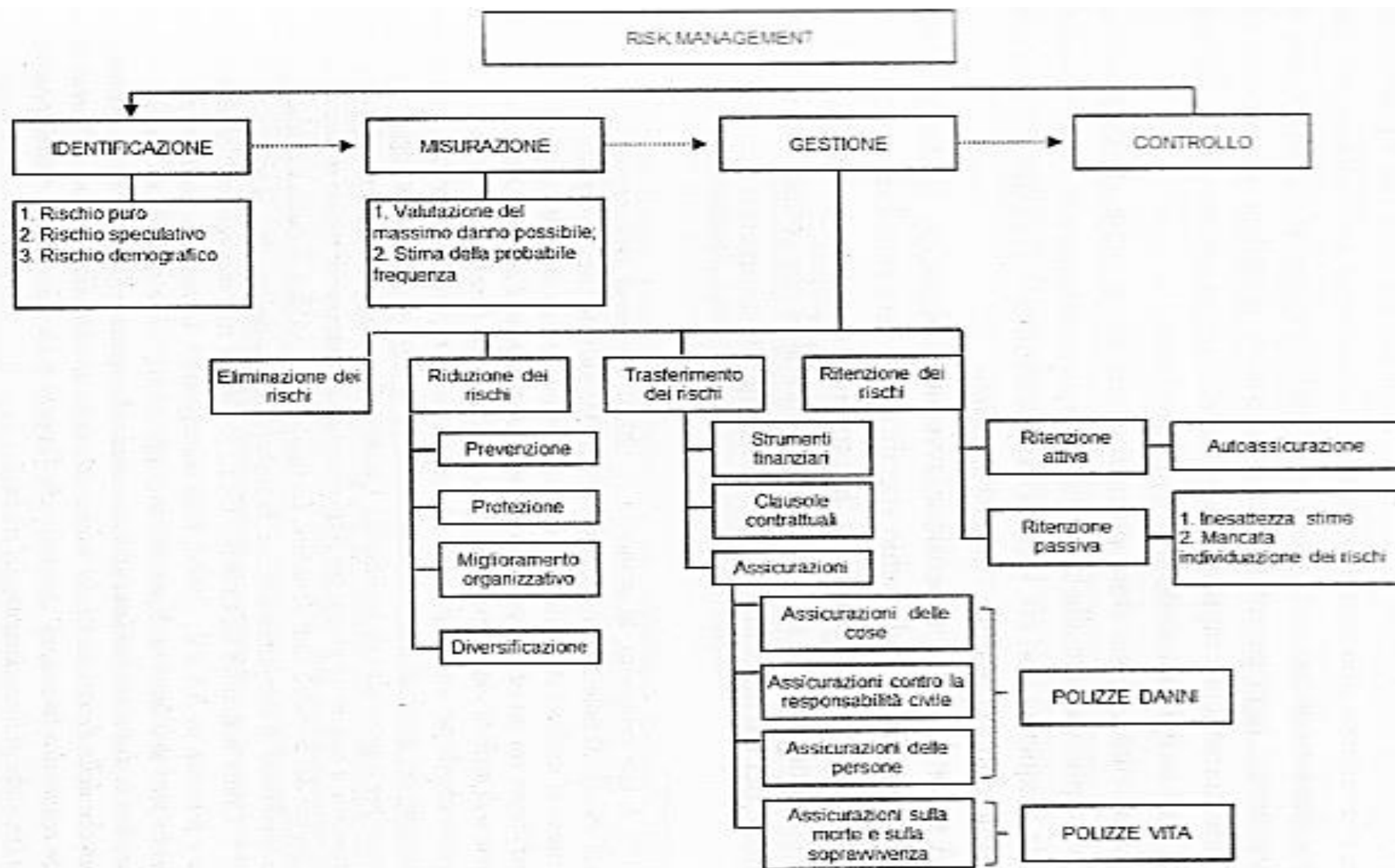
- Polizze rivalutabili a vita intera
- Rendita vitalizia rivalutabile
- Capitale unico rivalutabile
- Miste rivalutabili



LA CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI ASSICURATIVI

Servizi di gestione del rischio

- Risk management
- Metodi di prevenzione e protezione dai sinistri o soluzioni di natura autoassicurativa





IL RISK MANAGEMENT ASSICURATIVO

Processo di identificazione, misurazione, gestione e controllo dei rischi assunti da parte delle imprese al fine di minimizzare le perdite e massimizzare le opportunità

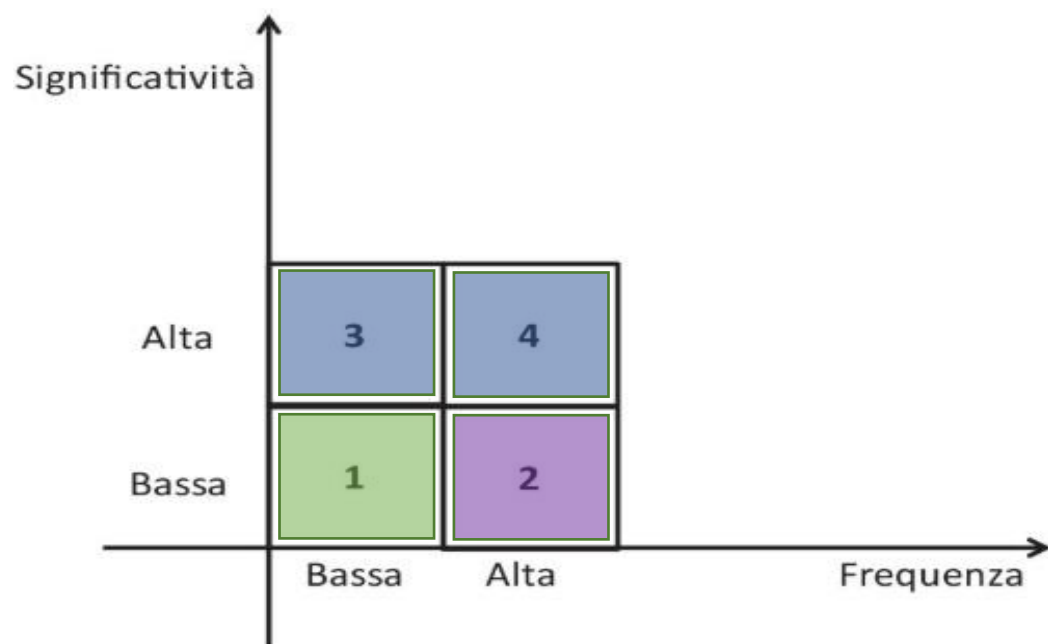
- L'eliminazione del rischio: meramente teorico
- La riduzione del rischio: prevenzione e protezione (ex ante eliminazione delle cause del danno, ex post contenimento del danno) → diversificazione per la riduzione del rischio speculativo. Miglior assetto organizzativo → organigramma/organizzazione.
- La ritenzione del rischio: passiva (inesattezza delle stime), attiva (fondo di autofinanziamento per emergenze)
- Il trasferimento del rischio: per i rischi speculativi → clausole contrattuali, strumenti finanziari (es. derivati).



LE DETERMINANTI DELLA DOMANDA DI ASSICURAZIONI

Fattori soggettivi: propensione/ avversione al rischio

Fattori oggettivi: frequenza probabilità di accadimento/gravità. Valore atteso del danno diretto e indiretto.



1. Rischi con bassa significatività e bassa frequenza: strategia di ritenzione
2. Rischi con bassa significatività ma alta frequenza: strategie di ritenzione/ riduzione
3. Rischi con alta significatività ma bassa frequenza: strategie di trasferimento
4. Rischi con alta significatività e alta frequenza: strategie di trasferimento

La domanda di assicurazione è positivamente correlata al grado di avversione al rischio, alla significatività e alla probabilità.



LE DETERMINANTI DELLA DOMANDA DI ASSICURAZIONI

Determinanti minori

- Entità del premio: maggiore è il premio rispetto alla perdita, minore la volontà di assicurarsi
- Entità del reddito/ricchezza
- Capacità di risparmio dell'individuo
- Il livello di informazioni disponibili
- Esistenza di altre fonti di indennizzo (SSN)
- Cultura finanziaria di un soggetto

Profilazione cliente e pianificazione bisogni

- Profilo Personale
- Analisi dei bisogni
- Contesto macroeconomico



IL PROCESSO DI PIANIFICAZIONE DEI BISOGNI ASSICURATIVI

