

La mutualità assicurativa nell'esperienza della Società Reale mutua di Assicurazioni

Gli anni che vanno dal Congresso di Vienna del 1814-15 ai moti liberali della metà dell'Ottocento sono stati anni decisivi, in Europa, per la nascita degli Stati nazionali e per la formazione di una moderna economia basata sulla produzione, sui servizi e sugli scambi commerciali.

Ciò avvenne anche nella penisola italiana, dove fu l'incontro di due circostanze storiche particolari ad assumere rilievo per il futuro sviluppo di un sistema economico e sociale evoluto: da una parte l'apporto, da altri paesi europei, di capitali e di progetti imprenditoriali nuovi, dall'altra l'integrazione del retaggio dell'era napoleonica, con il suo fervore di riforme e di innovazioni, nella ritrovata stabilità politica seguita alla bufera di vent'anni di guerre.

Questo favorevole connubio segna anche la nascita della moderna mutualità assicurativa nella nostra penisola, tuttora rappresentata da due istituzioni sorte proprio in quegli anni: l'Istituto Trentino di Assicurazioni, nato nel 1825 in territorio asburgico per volontà dell'imperatore d'Austria Francesco I, e la Società Reale Mutua di Assicurazioni, fondata a Torino nel 1828. Dalle vicende di quest'ultima società ricostruiremo ora le ragioni storiche della nascita e dell'affermazione della mutualità assicurativa e i suoi tratti distintivi, ancor oggi pienamente validi, sotto il profilo economico e sociale.

* * *

Nel 1825, a Parigi, un giovane cittadino francese sta considerando la sua condizione personale e professionale e valutando quali sbocchi si possano offrire alle sue alte conoscenze tecniche, al suo vivace intelletto e al suo spirito imprenditoriale.

Si chiama Joseph Jules Henry, ha 27 anni, è un importante funzionario del Ministero della Guerra francese e si occupa delle assicurazioni per l'Esercito. Non è quindi un assicuratore ma conosce bene le assicurazioni. Deve capire dove si celano i rischi di eventi imprevisti e dannosi, nell'istituzione di cui fa parte, e rimediare con coperture assicurative, che siano le più efficaci nel neutralizzare le conseguenze economiche dei danni e le meno costose per le casse erariali. Conosce insomma tutto delle assicurazioni: quando sono affidabili e quando no, quando i prezzi (si chiamano premi) sono equi e quando non lo sono, quando un contratto assicurativo (si chiama polizza) è idoneo per le caratteristiche di rischiosità dei beni amministrati e quando non lo è.

Henry dunque svolge un compito delicato, diremmo oggi di alta professionalità, in una organizzazione amministrativa che è probabilmente la più avanzata d'Europa, quella lasciata alla Francia dalla furia riformatrice di Napoleone. Ha insomma una posizione sociale elevata ma è insoddisfatto e aspira a fare non più l'assicurato bensì l'assicuratore e non l'assicuratore nel senso del venditore di polizze altrui: vuole avere un'impresa assicurativa propria. E' giovane, motivato, colto, preparato nel suo lavoro, ma non è ricco e non dispone di un capitale proprio.

Non si sa se Henry conosca Adamo Smith e la sua opera fondamentale (Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni), è possibile perché quel testo è del 1776, ma non è certo. Tuttavia dimostra di conoscere i fattori produttivi fondamentali enunciati dal grande filosofo inglese: il lavoro, la terra con le sue risorse, il capitale. Sa che queste sono le tre condizioni essenziali per avviare un'impresa, insieme a molte altre accessorie o, per meglio dire derivate da esse: un sistema politico stabile e dotato di leggi moderne, la presenza di attività economiche, meglio se in una fase di sviluppo e non in uno stadio di saturazione, una popolazione piuttosto evoluta, la presenza di infrastrutture (strade, porti, poste), un regime di concorrenza che lasci spazio a iniziative nuove.

Lui possiede il lavoro. Deve trovare la terra, nel senso di un contesto territoriale e strutturale adatto, e soprattutto il capitale. Per quanto riguarda il territorio e le strutture pubbliche, la soluzione più immediata sembra essere lo stabilirsi nella sua patria. La Francia possiede quasi tutte le condizioni richieste. E' in un periodo di stabilità politica, è economicamente florida e avanzata, ha probabilmente le infrastrutture migliori d'Europa. Non si sa con certezza cosa abbia convinto il giovane Henry a non seguire questa strada: forse l'economia troppo matura o la presenza di una concorrenza troppo numerosa e agguerrita (la Francia aveva molte imprese assicuratrici ricche e potenti) o, più probabilmente, il suo spirito di avventura.

Sta di fatto che egli rivolge la sua attenzione altrove e, in particolare, verso il vicino Regno di Sardegna. Probabilmente Henry sa che il Re di Sardegna, Carlo Felice, sta pensando di dotare il suo Paese di una compagnia assicurativa autonoma, che

sarebbe la prima e l'unica esistente in uno Stato in cui i bisogni assicurativi erano soddisfatti unicamente da rappresentanze territoriali di imprese estere (ricordiamo che, ad esempio, Milano era estero).

Carlo Felice è un sovrano ombroso, ammantato di grigiore politico, privo di apparenti slanci e la storia risorgimentale ce lo consegna come un governante miope e sanguinario, conosciuto col nomignolo di “Carlo Feroce” per via delle repressioni dei moti insurrezionali. Alcune biografie odierne ne danno un quadro un po' diverso. Era certamente dispotico, come la maggior parte dei regnanti della sua epoca, e probabilmente non era uno statista di levatura ciclopica, ma era colto, amava le lettere e le arti e non era privo di una sua saggezza nel governo dello Stato. In quegli anni sta osservando lo sviluppo economico del suo Regno. Comprende che l'economia in crescita è una condizione importante per la saldezza del trono e si accorge che la mancanza di un'impresa assicurativa interna rischia di consegnare in parte l'autonomia produttiva del Paese a forze economiche esterne e potenzialmente ostili. Inoltre sa che le tariffe praticate dalle imprese estere sono alte e ciò pone un freno alla diffusione delle coperture assicurative, condizione importante per lo sviluppo economico.

Torniamo a Joseph Jules Henry. Sta dunque guardandosi intorno e si accorge del vicino, piccolo Regno. Ha un'economia poco sviluppata e ancora largamente agricola, ma in fase di crescita. Ha una casa regnante antica e stabile, di origine francese, una struttura interna non evoluta ma sufficientemente organizzata. Soprattutto, come la storia poi dimostrerà, è l'unico Stato della penisola italiana suscettibile di un'affermazione politica e territoriale crescente e duratura. Ha poi

altri vantaggi, per lui non secondari: è esteso per un terzo circa della sua superficie su un territorio geograficamente francese, che parla la sua lingua, e, per i restanti due terzi sul versante italiano, in una regione in cui la lingua francese è largamente conosciuta e usata nel mondo di corte e degli affari.

Henry prende dunque la sua decisione e sbarca a Genova, raggiunge la capitale e conferisce con Sua Maestà, esponendogli i suoi propositi. Prima, però, deve ancora trovare il terzo fattore produttivo di Adam Smith, quello che ancora gli manca per presentare un progetto completo e concreto: il capitale. Risolve la sua difficoltà pensando alla costituzione di una società mutua di assicurazioni, e non di una società anonima o, come oggi si chiama in Italia, una società per azioni. I motivi di questa scelta costituiscono l'oggetto del seguito di queste nostre note, e ci apprestiamo a spiegarli.

Lasciamo qui, temporaneamente, Joseph Jules Henry e la sua interessante avventura, dicendo che il Re, dopo dubbi, ponderazioni e approfondimenti ben degni della migliore tradizione di prudenza piemontese, comunica il suo assenso nel 1828 e il seguito è la storia della maggior Mutua assicurativa italiana, che ancor oggi conosciamo. Vediamo invece come nasce e cos'è una Mutua assicurativa e come si distingue da altre forme sociali di eguale oggetto economico. Cominciamo dalla definizione.

* * *

La mutualità assicurativa è l'assicurazione in forma mutualistica. Il principio della mutualità assicurativa è il concetto secondo il quale una collettività di persone,

fisiche o giuridiche, organizzata in forma di impresa, costituisce un patrimonio sociale, lo alimenta con contributi annuali e lo impiega per sollevare i componenti, cioè i soci, dai danni economici subiti per eventi contrari e imprevisti.

La società mutua di assicurazione è quindi costituita da tutti gli assicurati e non ha azionisti da remunerare. Gli utili di esercizio, denominati “risparmio di esercizio”, sono destinati al rafforzamento delle riserve patrimoniali a garanzia delle prestazioni assicurative dovute ai soci in caso di sinistro.

Le eccedenze di risparmio, dopo gli accantonamenti alle riserve, sono usualmente restituite ai soci secondo i principi di equità mutualistica, cioè privilegiando le categorie di soci che hanno contribuito in misura maggiore alla raccolta del monte incassi, in relazione alle prestazioni contrattuali ricevute, oppure le categorie di soci colpiti da particolari calamità naturali, come, nel 2012, il terremoto nell’Emilia Romagna.

Date le definizioni, proviamo a spiegarci con degli esempi pratici, semplificando e schematizzando.

Facciamo il caso di una piccola comunità, diciamo un paese agricolo di 100 famiglie. Ogni famiglia ha un reddito annuo, un livello di consumi e un livello di risparmio, dato dalla differenza tra reddito e consumi. La somma progressiva del risparmio nel tempo determina il capitale, o patrimonio, della famiglia. Questo schema ben noto si applica alla famiglia, allo stato e all’impresa sostanzialmente allo stesso modo.

Ogni nucleo familiare può essere colpito da un evento dannoso, quello che chiamiamo sinistro, di importo ingente e tale da superare le possibilità economiche di quella famiglia. In base alle osservazioni statistiche, diciamo in base alla semplice memoria storica delle famiglie, eventi così gravi si registrano di rado, ma si registrano, e con una frequenza che, per la legge statistica dei grandi numeri, tende a coincidere con la probabilità.

In sostanza, i capi famiglia sanno di essere soggetti a un rischio ma non sanno quando accadrà e chi colpirà tra loro. Sanno però che, se saranno loro a essere colpiti, non potranno sostenere da soli le conseguenze del danno e saranno soggetti a un pericolo di rovina economica. La soluzione più semplice, quella che infatti è stata seguita in molteplici casi della storia (le cosiddette società di mutuo soccorso), consiste nel consorziarsi creando un fondo comune, alimentato annualmente da una parte del risparmio di ciascun partecipante. La somma dei versamenti può essere sufficiente a indennizzare, almeno parzialmente, quello fra tutti che subisce il danno.

Questa pratica si avvicina alla soluzione e ricalca la definizione che abbiamo dato, ma non è ancora la soluzione e non identifica ancora una Mutua di assicurazioni, perché manca la struttura d'impresa. Al più può identificare una società di mutuo soccorso ma non è la stessa cosa e infatti la legge italiana ammette solo la prima, e non la seconda, tra le forme autorizzate di assicurazione. Vediamo di capire perché.

Abbiamo detto che il danno può essere ingente, ed è questo il caso più temuto, quello che si vorrebbe fronteggiare. Ma la parte di risparmio familiare che può essere annualmente destinato ad alimentare il fondo comune non è ingente, al contrario è solitamente modesto, e la somma di versamenti modesti porta a un risultato modesto, insufficiente a coprire il danno ingente. Quando diventerà sufficiente? Dopo un buon numero di anni, quando cioè i versamenti annuali, sommati nel tempo senza che sia intervenuto un sinistro, avranno raggiunto un importo adeguato. Ma anche in questo caso il fondo non può dare sufficienti garanzie se si verificano più casi contemporanei o ravvicinati di danno e quindi è necessario poter contare su un grande capitale. Inoltre la frequenza e la distribuzione dei danni sono fenomeni in parte prevedibili con idonee tecniche professionali di natura statistica. Occorre quindi una organizzazione e una base tecnico-scientifica del lavoro che solo un'impresa specificamente costituita per tali scopi può dare.

Abbiamo capito così una prima differenza, quella tra la società di mutuo soccorso e la società mutua di assicurazione. La prima è una lodevole iniziativa solidaristica e volontaria tra privati, la seconda è una vera impresa, fondata sui tre principi di Adamo Smith: il lavoro, perché gli studi di natura matematica e statistica necessari a stabilire i livelli di equilibrio comportano un lavoro altamente specialistico, la terra e le risorse naturali, perché l'attività poggia su energia elettrica, linee di comunicazione, organizzazione amministrativa dello spazio eccetera, e infine capitale, forte capitale, per le ragioni che abbiamo visto.

* * *

Torniamo allora a Joseph Jules Henry. Lo avevamo lasciato nel momento in cui doveva decidere come raccogliere il capitale necessario per fondare un'impresa assicurativa. Un'impresa assicurativa è un'impresa, un'azienda, e come tale ha una sua definizione: un insieme di beni, energie lavorative e capitali, organizzato per il raggiungimento di un fine economico.

Detto questo, aggiungiamo che i capitali necessari per la costituzione di un'impresa si trovano principalmente in due modi, uno più tipico delle società per azioni (ma non esclusivamente) e un altro più tipico delle mutue e cooperative (ma non esclusivamente).

Il primo è per conferimento diretto e si ha quando un fondatore (o un gruppo di fondatori) mette a disposizione dell'iniziativa, direttamente dalle proprie disponibilità, i capitali necessari. Come abbiamo detto, è il metodo più usuale nelle società per azioni.

Il secondo è con una pubblica sottoscrizione. In questo caso il fondatore espone al pubblico i contenuti del suo progetto d'impresa e propone ai risparmiatori, o investitori, l'acquisto di singole quote del futuro capitale o, nel caso delle mutue assicuratrici, il versamento anticipato di somme di denaro che poi diventeranno, all'avvio dell'attività, premi assicurativi. Questo è il metodo usato nella fondazione di una mutua assicuratrice ed è il metodo scelto da Henry. Per quali motivi? Non ci è dato saperlo con certezza ma possiamo provare a immaginarlo esaminando le caratteristiche delle due forme sociali.

Nelle società per azioni ci sono le azioni, che sono tante quote di egual valore, ciascuna rappresentativa di una frazione della proprietà del capitale (che si chiama capitale sociale). Ad esempio, il capitale sociale di una società per azioni può essere di 100.000 euro, diviso in 1.000 azioni da 100 euro ciascuna. Ogni azione dà diritto a una frazione proporzionale del guadagno dell'impresa (il guadagno si chiama utile netto e la quota di utile netto distribuita per ogni azione si chiama dividendo). Nel nostro esempio, ogni azione dà diritto a un dividendo che è un millesimo dell'utile netto.

Inoltre, ogni azione conferisce un diritto di voto nelle scelte fondamentali della società. Quindi, chi ha più azioni ha più diritti di voto e insomma “comanda di più” (in termine tecnico si chiama azionista di maggioranza e si dice che ha “il controllo” della società). Chi ha poche azioni ottiene il diritto a ricevere il dividendo, uno per azione posseduta, ma non a influire efficacemente sulle decisioni della società (costoro si chiamano azionisti di minoranza).

Nelle società mutue, invece, non esistono azionisti. La proposta che il fondatore rivolge al pubblico non è di diventare comproprietario di una società che distribuirà profitti, mediante l'acquisto di un certo numero di azioni. La proposta è invece di diventare socio e utente di una società di assicurazioni mediante l'acquisto non già di azioni, ma di una o più polizze di assicurazioni. Il sottoscrittore potrà stipulare un contratto assicurativo (polizza) per coprire i rischi di un suo bene, o più polizze per coprire diversi beni. Ogni bene coperto potrà essere di valore molto alto o molto modesto. Nel primo caso il sottoscrittore diventerà titolare di una polizza importante, dal prezzo (ricordiamo che si chiama premio) molto elevato, nel

secondo caso sarà titolare di una polizza di scarso rilievo economico, dal premio bassissimo. Ma entrambi influiranno nelle decisioni della società allo stesso modo

Torniamo per un momento al dilemma di Henry: società per azioni o società mutua. Se lui avesse avuto la possibilità economica di acquistare la maggioranza delle azioni che avrebbe collocato con la sua offerta di sottoscrizione, forse la sua decisione sarebbe stata diversa. Ma, come abbiamo visto, non disponeva di mezzi propri e non lo poteva fare. E' lecito dunque supporre che abbia scartato l'ipotesi della società per azioni. per il fondato timore che qualche grande investitore, acquistando un numero rilevante di azioni, potesse acquisire automaticamente la sostanziale proprietà (si dice "il controllo") della società, esautorandolo di fatto e facendo della società una cosa molto diversa da quel che intendeva lui, cioè qualcosa di molto diverso da una compagnia dedita esclusivamente alla soddisfazione ottimale delle necessità assicurative di famiglie e di piccole imprese.

Al contrario, con l'offerta delle sottoscrizioni di polizze si realizzava da subito la compagnia assicurativa e nessuno, per quanto denaro investisse nell'iniziativa, poteva influire sui destini della nuova società più di chiunque altro. In questo modo il suo progetto si sarebbe compiuto, senza possibilità di deviazioni.

Ma Henry sapeva anche un'altra cosa, e cioè che le tariffe delle mutue assicuratrici possono facilmente essere più basse di quelle delle società assicurative per azioni, perché non contengono la componente di costo da destinare al dividendo (la quota di utile) agli azionisti. Fu proprio questo l'argomento decisivo per convincere Carlo Felice ad autorizzare il suo progetto, avendo il re considerato i vantaggi in termini di costo per i suoi sudditi e quindi la maggior probabilità di un esteso ricorso alla

copertura dai rischi. Noi, per il momento, memorizziamo queste poche nozioni perché, ancora attuali a distanza di quasi 200 anni, ci servono per capire la mutualità, e lasciamo un'altra volta Henry per andare a scoprire altre caratteristiche distintive della Mutua di assicurazioni.

* * *

Portiamoci ora dalla fase della costituzione a quella del normale esercizio d'impresa e consideriamo la struttura delle società per azioni (s.p.a) assicurative in confronto con quella delle mutue di assicurazioni. Nelle compagnie di assicurazioni organizzate in forma di s.p.a. abbiamo il corpo degli azionisti, che nell'insieme costituiscono la proprietà dell'impresa, il corpo degli assicurati, cioè i clienti, e il corpo dirigente, quello che si chiama il management dell'impresa. Cominciamo con una considerazione banale ma che può esserci utile più avanti: il numero degli azionisti è di molto inferiore al numero degli assicurati. Proseguiamo con un'altra considerazione rilevante: gli azionisti non sono tutti uguali, perché alcuni hanno molte azioni (grandi azionisti) e altri ne hanno poche (piccoli azionisti). Tra i grandi azionisti, uno è il più grande di tutti e si chiama azionista di controllo. L'azionista di controllo è il vero padrone dell'impresa, il dominus, e a lui spettano le scelte fondamentali. Può quindi cambiare l'attività sociale, trasferirla su altri mercati, utilizzarla per fini personali che non hanno a che vedere con quelli aziendali, e può anche venderla a qualcun altro che a sua volta potrà trasformarla, fonderla in altre società che lui controlli, eccetera. Dobbiamo, infatti, pensare che le azioni sono beni materiali che si possono liberamente comprare e vendere, in modi tra l'altro molto semplici (basta andare in una banca). Quindi, chi si affida a una compagnia

assicurativa s.p.a. perché apprezza il suo indirizzo di comportamenti, può trovarsi da un giorno all'altro ad essere assicurato con una compagnia “diversa”, che è diversa cioè per proprietà, management, fini istituzionali, prodotti assicurativi eccetera.

Vediamo ora la società mutua di assicurazioni. Dei tre corpi fondamentali visti sopra, qui se ne trovano solo due: gli assicurati, ovvero i clienti, e il management. Non ci sono gli azionisti. Ci sono i soci, ovviamente, perché altrimenti non sarebbe una società, ma i soci sono tutti gli assicurati. Che sono molti, ma che non possiedono azioni, per la buona ragione che le azioni non esistono, e che influiscono tutti allo stesso modo: tutti i soci sono uguali e nessuno può avere un potere maggiore degli altri. Quindi nessuno può decidere di cambiare l'oggetto sociale, di vendere la società ad altri, di interrompere insomma la continuità di stile e comportamento che i clienti (che sono anche soci) conoscono. Questo conferisce un pregio particolare alla mutua di assicurazioni: l'assoluta indipendenza. Non ci sono interessi di altri da assecondare, se non l'interesse dei soci-assicurati ad avere un corretto rapporto assicurativo. Avrà pensato anche a questo Joseph Jules Henry quando ha optato per la mutua, guardando avanti negli anni? E' possibile, ma lasciamo ancora stare Henry e passiamo a un'altra caratteristica delle mutue, ancora nel confronto con le s.p.a.

Proviamo a vedere un altro aspetto tipicamente aziendale delle compagnie assicurative: la struttura dei costi, dei ricavi, dell'utile e del patrimonio. Lo abbiamo visto brevemente nei paragrafi precedenti, a proposito della struttura economica della famiglia, e abbiamo detto che strutturalmente si ripete nell'ente pubblico

territoriale, nello stato e nell'impresa. L'impresa ha delle entrate annue e delle spese annue, normalmente inferiori alle entrate; la differenza costituisce l'utile netto e la somma degli utili netti annui costituisce e incrementa il patrimonio.

Nelle imprese assicurative le entrate sono rappresentate dai premi incassati per le polizze stipulate con gli assicurati (assicurati-clienti nelle s.p.a., assicurati-soci nelle mutue). Si può presumere che non vi siano differenze sostanziali tra il monte degli incassi che riesce a realizzare una s.p.a. e quello che ottiene una mutua di equivalenti dimensioni. Dipenderà dalla validità dei prodotti, dall'abilità dei venditori, dall'efficienza commerciale ma non dalla forma sociale. Veniamo alla struttura dei costi e qui invece troviamo una sostanziale differenza. Per spiegarla torniamo al filosofo che è considerato il padre della scienza economica moderna, Adamo Smith, e ai suoi tre fattori produttivi fondamentali. Ciascuno di questi tre fattori deve essere presente e, soprattutto, ciascuno di questi fattori deve essere remunerato. La somma delle remunerazioni dei fattori costituisce, in senso lato, il complesso dei costi dell'impresa. Proviamo a ricordarli. In primo luogo il lavoro. Deve ovviamente essere pagato e così troviamo, nei costi aziendali, gli stipendi dei dipendenti, le parcelle dei professionisti e dei consulenti, le fatture dei fornitori. Questo è comune alle s.p.a. e alle mutue, allo stesso modo. Il secondo fattore è la terra e le risorse naturali, diceva Smith nel '700, e noi oggi diciamo l'occupazione della superficie e le fonti di energia. Quindi, i canoni di affitto degli uffici e dei fabbricati, le bollette di luce, gas, acqua, le linee telefoniche e telematiche. Anche in questo caso, non si trovano differenze significative tra s.p.a. e mutue, che spendono allo stesso modo. Il terzo è il capitale e anche il capitale deve essere remunerato. Il capitale è quello conferito dagli azionisti mediante la sottoscrizione delle azioni e deve essere

remunerato attraverso il pagamento del dividendo (ricordiamo, quella parte di utile netto corrispondente alla frazione che ha per numeratore un'azione e per denominatore il numero complessivo delle azioni). E' una voce piuttosto importante e influisce negativamente sulla capacità di incrementare il patrimonio attraverso l'accumulazione degli utili annuali. Infatti, in assenza di remunerazione del capitale, l'intero utile va ad incrementare il patrimonio dell'impresa, che ha così una forte capacità di autofinanziamento. In caso di remunerazione del capitale, invece, va a incremento del patrimonio solo la parte di utile che residua dopo il pagamento del dividendo. La capacità di autofinanziamento si riduce notevolmente. Bene, sotto il profilo dei costi derivanti da questo terzo fattore di produttività, è la stessa cosa tra s.p.a. e mutua? La risposta ovviamente è no, perché se nella mutua non ci sono azionisti da compensare allora non ci sono neppure dividendi da pagare e l'utile va tutto a incremento del patrimonio sociale. Osserviamo che la misura del patrimonio aziendale (quella che determina il cosiddetto "margine di solvibilità", cioè la garanzia di solvibilità per i soci e per i terzi) è molto importante per una compagnia assicurativa, perché se quella compagnia si trovasse ad avere riserve patrimoniali scarse potrebbe avere difficoltà in caso di grandi sinistri concentrati e dovrebbe far spesso ricorso al mercato dei capitali per finanziarsi, con ulteriori costi e maggior dipendenza dagli enti esterni finanziatori (banche, finanziarie, nuovi azionisti che sottoscrivono aumenti di capitale). Quindi, non avere dividendi da pagare è un vantaggio della società assicurativa mutua, rispetto alla s.p.a., per almeno tre motivi: ottiene maggior indipendenza, non dipendendo da finanziatori esterni; ottiene un forte margine di solvibilità, con maggior garanzia di corretto adempimento contrattuale verso tutti; sostiene minori costi, con l'effetto di poter

dedicare maggiori risorse ai suoi compiti istituzionali e dare un miglior servizio agli assicurati-soci.

A questo punto è opportuna una precisazione: questa esposizione non è una crociata anti-società per azioni, al contrario. Mira esclusivamente a mostrare le caratteristiche, solitamente poco conosciute, delle mutue assicuratrici e lo fa per la via più facile, cioè con il confronto con la forma più diffusa e conosciuta di struttura aziendale: la s.p.a. La società per azioni, è bene ricordarlo, è una forma societaria insostituibile per qualunque sistema economico che si basi sul mercato dei beni e dei servizi. Essa svolge una funzione fondamentale nell'economia di un paese, poiché permette l'incontro tra l'offerta di capitali, da parte di piccoli risparmiatori e investitori, e la domanda di capitali da parte delle imprese. Inoltre, mediante le giuste aspettative di guadagno degli azionisti, contribuisce costantemente alla massima efficienza aziendale e quindi, indirettamente, alla massima efficienza del sistema economico, intendendo per massima efficienza la massimizzazione dei ricavi e il contenimento dei costi (compreso il consumo energetico, l'uso eccessivo delle vie di comunicazione, gli scarti e quindi gli sprechi delle materie prime, eccetera).

* * *

Torniamo alla società mutua di assicurazioni e vediamo la caratteristica principale del suo funzionamento, quella che la distingue in senso mutualistico. Abbiamo visto sopra le varie differenze con le società per azioni e abbiamo visto che in tutti gli aspetti del confronto emerge un vantaggio per la società mutua. Bene, potrebbe dirsi l'assicurato-socio, ma per me il vantaggio qual è? Certo, ho capito che ho

affidato le mie coperture di rischio a una compagnia seria e stabile, che non cambierà mai suo modello di comportamento perché è fortemente indipendente e autonoma. Ho capito che la mia controparte contrattuale non potrà essere venduta o fusa, con i rischi di ritrovarmene una meno valida, perché non ci sono le azioni da comprare o da fondere in altre. Ho capito che ricevo un'assistenza completa e costante perché i costi della compagnia, non condizionati dalle aspettative di guadagno degli azionisti, consentono di dedicare più risorse a seguire i miei affari assicurativi. Ho capito anche che è una società fortemente patrimonializzata e quindi non avrò mai difficoltà a riscuotere il mio indennizzo, neppure nello sventurato caso di un danno ingente. Tuttavia... tuttavia il socio azionista delle s.p.a. riceve un dividendo, mentre io ricevo nulla.

Si potrebbe rispondere che l'omologo del nostro assicurato-socio non è l'azionista, che solitamente non è neppure assicurato, bensì è il cliente, e il cliente è semplicemente un assicurato e riceve null'altro che la prestazione assicurativa, esattamente come il nostro socio che si pone questi dubbi. Tuttavia è possibile dare una risposta più pertinente a questa domanda, spiegando che esiste invece un corrispettivo specifico per l'assicurato-socio della mutua, ed è il "beneficio di mutualità". Per spiegarlo dobbiamo entrare brevemente nel concetto di mutualità assicurativa.

Abbiamo visto in precedenza che la struttura economica di un'impresa assicurativa si basa, come ogni altra impresa, sul confronto tra costi e ricavi e sull'ottenimento quindi di un utile dato dalla differenza tra queste due componenti. Abbiamo visto anche che i costi sono costituiti dalle remunerazioni dei fattori produttivi e i ricavi

dalla vendita dei beni o servizi che costituiscono l'oggetto sociale delle imprese. Nel caso delle compagnie assicurative esistono però dei costi e dei ricavi più specifici, tipicamente connessi a questa attività. Parliamo dei premi incassati, che rappresentano la maggior parte dei ricavi, e dei danni risarciti, che formano la maggior voce di costo. Concettualmente, le s.p.a. tendono a vendere le loro polizze al massimo prezzo consentito dalle leggi della concorrenza, fermo restando che il prezzo stesso non deve comunque scendere sotto il livello dato dal monte dei sinistri pagati, più i costi di gestione più la remunerazione del capitale impiegato. Nelle mutue di assicurazioni invece il concetto è un po' diverso. Il prezzo delle polizze vendute deve essere pari, almeno tendenzialmente, al costo dei danni pagati più i costi di gestione più una opportuna quota di autofinanziamento annualmente accantonata a beneficio delle future generazioni. Trascurando per un momento l'effetto di componenti di costo che sono comuni a tutte le aziende, come gli oneri di gestione in senso ampio, possiamo dire che la mutualità consiste nel chiedere a ogni socio l'esatto corrispettivo della quota di risarcimenti pagati nell'anno all'universalità dei soci. Come avevamo visto all'inizio del nostro discorso. Certo, è difficile che una previsione probabilistica, per quanto accurata, possa determinare a priori un perfetto equilibrio tra premi incassati e i costi sostenuti, compreso l'accantonamento a riserva: con una gestione corretta, si otterrà comunque un margine di risparmio.

Ebbene, lo spirito mutualistico dice che l'origine di questo risparmio è nel conferimento dei soci, sotto forma di premio (ormai sappiamo che nelle mutue socio e assicurato sono sinonimi) e che ai soci debbono tornare. Sotto forma di dividendo? No, perché il dividendo è proprio del titolo azionario e nella Mutua sappiamo che le azioni non esistono. Quindi deve concretizzarsi in una restituzione

ai soci di una parte del premio pagato. Ciò avviene mediante una riduzione del premio dell'annualità successiva, erogando quindi ai soci una quota del risparmio realizzato, che ha un preciso valore economico e che si chiama "beneficio di mutualità".

* * *

I principi mutualistici ora esaminati sono quelli ideati e applicati da Henry 194 anni fa. La mutua assicuratrice da lui fondata è giunta a noi dopo due secoli di incessante sviluppo, che l'hanno portata ad essere una delle più importanti imprese europee del settore.

Joseph Jules Henry morì nel 1856, cinquantottenne, quando era ancora in servizio presso la Reale Mutua come Direttore Generale. Morì povero come quando aveva cominciato, a ulteriore testimonianza della sua onestà e della sua rettitudine. Gli sopravvissero la vedova, una torinese che sposò in età matura, e il figlioletto Clemente di pochi mesi. La vedova, rimasta priva di mezzi di sussistenza in epoca in cui non esisteva previdenza sociale, ottenne dalla Reale Mutua, riconoscendo verso i meriti del defunto marito, il necessario per il mantenimento della famiglia sino al completamento degli studi del figlio.

Clemente Henry, compiuti brillantemente gli studi, fu ammesso all'Accademia Militare e divenne un valoroso ufficiale del Regno. Alcuni suoi pronipoti lavorarono nella Reale Mutua ancora nel secolo successivo, sino agli anni '60 del novecento.

Attuali discendenti della famiglia vivono tra Piemonte e Savoia e visitano periodicamente il Museo della società fondata dal loro antenato.

Antonio Agliardi - novembre 2021