

## IL CONSULENTE ASSICURATIVO PURO E LA NON-ASSICURAZIONE

*Gianfranco de Zuccato<sup>1</sup>*

In questi tempi la parola “venditore” è stata messa al bando come fosse vergognoso dare questo appellativo a chi vende qualcosa. E’ il momento dell’ipocrisia: la domestica viene chiamata “colf”, lo spazzino è “operatore ecologico”, il cieco è “non vedente”, il disabile è “diversamente abile” e, infine, il venditore di qualcosa è “un consulente”. Forse non è ipocrisia, ma, più semplicemente, desiderio di non condividere l’utilizzo di una nomenclatura che sembra infelice, ma che è, invece, il derivato più immediato della tradizione popolare non contenente niente di dispregiativo. Fatto sta che, quantunque mascherato, il consulente di oggi, vende dei contratti o dei prodotti, ma giustifica il suo appellativo perché consiglia – o dovrebbe consigliare - i suoi clienti su quanto di meglio essi dovrebbero o potrebbero acquistare.

Chi vende qualcosa, lo fa per conto suo o di qualcun altro, del quale diventa intermediario tra lui e il potenziale cliente.

Per quanto ci interessa, vediamo brevemente la figura del consulente assicurativo: costui vende dei contratti di assicurazione per conto di una o di più imprese assicuratrici e, se si vuole completare la sua fisionomia, offre la propria esperienza per consigliare il cliente sui contratti che maggiormente soddisfano le necessità di quest’ultimo. Ma, in definitiva, lo scopo di tale consulenza è sempre quello di vendere ed acquisire una provvigione, concessa dalla sua mandante.

Il consulente assicurativo puro, invece, si distingue dal consulente/venditore perché non vende niente e, più appropriatamente, si definisce consulente in diritto, economia e tecnica delle assicurazioni. Per questo egli offre la sua prestazione tanto alle imprese di assicurazione – in favore delle quali svolge incarichi connessi con le suddette discipline – quanto al pubblico in generale, in favore del quale offre la sua esperienza, disinteressata perché indipendente dall’esito di alcun contratto assicurativo e, quindi, non legata ad alcuna provvigione; infine, neutrale perché non privilegia alcuna impresa assicuratrice.

Un missionario, dunque? Tutt’altro, perché egli richiede al suo cliente il pagamento di una parcella in funzione del tempo e delle difficoltà della consulenza prestata, così come fa un avvocato od un altro professionista. Un costo in più per il cliente, è vero, ma anche una certezza per costui di essere messo equilibratamente a conoscenza delle soluzioni prospettate dal consulente puro, specializzato in materia assicurativa.

In particolare, quando il consulente puro interviene in favore di un cliente assicurato o potenziale assicurato, egli si inserisce tra costui e l’assicuratore e consente al suo cliente di parlare e capire lo stesso linguaggio, scrollandogli di dosso il timore reverenziale determinato dalla supremazia dell’assicuratore nella trattativa, che non può prescindere da una terminologia tecnica e giuridica assai complessa. Praticamente il consulente puro, non solo è l’interprete che collega le due parti in causa, ma anche colui che svolge per il suo cliente la funzione di consigliere imparziale sul programma assicurativo affrontato o da affrontare. Tale funzione può risultare pienamente giustificata, addirittura anche quando il consulente vede per il suo cliente l’inutilità di ricorrere all’assicurazione mediante i servizi offerti dalle imprese assicuratrici.

Sembra, infatti, un paradosso - e desiderio proprio stupirvi con quanto vi dirò adesso - ma il consulente puro svolge efficacemente il suo compito non solo quando sconsiglia il suo cliente di stipulare un determinato contratto di assicurazione ma anche quando lo consiglia di studiare un programma di autoassicurazione, rifiutando l’intervento dell’assicuratore tradizionale.

Oggi intendo esplorare con Voi questa ultima ipotesi e giustificarne le motivazioni.

E’ noto che le prime forme di assicurazioni sono nate con i trasporti marittimi quando il rischio della perdita di una nave e del suo carico era assunto da un gruppo di persone che,

---

<sup>1</sup> Consulente in diritto, economia e tecnica delle assicurazioni. (gdezuccato@interfree.it)

coalizzando le loro risorse pecuniarie, offrivano all'armatore la loro copertura in caso di sinistro. Il compenso per loro – cioè il premio (da qui l'origine di tale appellativo in uso ancora oggi) che spettava per il rischio assunto – era costituito da una percentuale sul valore complessivo della nave e del carico. Se la nave raggiungeva felicemente il suo porto di destinazione, agli assicuratori restava il premio; in caso contrario, dovevano indennizzare l'armatore.

Una scommessa, dunque, ma una scommessa giustificata dal suo fine economico tendente a neutralizzare le gravi conseguenze di una perdita che, altrimenti, avrebbe compromesso gli equilibri commerciali di un mercato. Era, allora, l'unica forma di protezione garantita contro la sorte avversa e, nata per questa esigenza, nessuno poteva pensare ad altre forme. L'assicurazione era fondata su una semplice alternativa: o la nave affondava e vinceva l'armatore che veniva indennizzato oppure non affondava e vincevano gli assicuratori che acquisivano il premio.

Ma ora complichiamo un poco le ipotesi: l'armatore, supponendo che avesse avuto due navi più piccole, invece che una sola grande, avrebbe potuto suddividere il carico su queste due, facendole viaggiare in tempi e modi separati, in modo che risultasse più improbabile la loro perdita contemporanea. L'ipotesi può essere ampliata con tre navi e così via fino a contare una flotta, piccola o grande che fosse, che percorresse differenti rotte e trasportasse merci diverse. Se in quei tempi fosse esistito il consulente puro, il primo ragionamento che avrebbe potuto fare sarebbe stato quello elementare di confrontare il costo di tutte le assicurazioni che l'armatore avrebbe dovuto stipulare, con il valore rappresentato dall'eventuale perdita di una o più navi ed esaminare se fosse o non fosse più conveniente per l'armatore astenersi dallo stipulare le assicurazioni e considerare il risparmio che ne sarebbe derivato, come riserva per neutralizzare le perdite eventuali.

Con l'andare del tempo, le forme di assicurazioni possibili sono diventate più numerose e le navi possono essere assicurate non solo contro i rischi inerenti i loro corpi e le merci trasportate, ma anche contro innumerevoli altri rischi che, per contro, fanno aumentare l'entità dei premi dovuti agli assicuratori. La comparazione dei costi comincia, allora, a farsi più imbarazzante.

Riconosciamo francamente che il principio dell'assicurazione deve essere accettato nella sua totalità se si vuole che esso risulti efficace: non si può pensare a mezze misure o furbizie per lucrare una protezione piena contro il pagamento di un premio ridotto. L'assicurazione deve essere completa, sincera (in buona fede), esente da reticenze o false dichiarazioni e trasparente per entrambe le parti del contratto. O si procede su questi presupposti oppure è meglio non procedere affatto. Detto questo, bisogna riconoscere che non si può nemmeno pensare di sfidare la sorte e assicurare una persona o un bene contro i danni derivanti da un determinato evento, particolarmente temuto, e trascurare ogni altro evento contando sulla fortuna. Questa sì che sarebbe una scommessa con caratteristiche dell'azzardo e si darebbe ragione agli assicuratori i quali rifiutano certe coperture perché temono l'antiselezione, cioè una nefasta distribuzione dei rischi a causa dell'accumularsi di quelli meno incerti.

Orbene, un'azienda oggi, od una persona, se ritiene conveniente assicurarsi, deve farlo a tutto campo, varando un programma completo che abbracci ogni aspetto della propria figura ed attività. E qui, allora, entrano in gioco i vari tipi di assicurazioni con le quali stendere una copertura efficace contro ogni possibile evento dannoso. La persona ha dei carichi di famiglia e delle responsabilità, ha il bisogno di salvaguardare i suoi beni, la sua salute, la vita stessa e adeguate risorse per il periodo di pensionamento. L'azienda deve proteggere il suo ambiente, le sue maestranze, le merci che produce, i consumatori dei suoi prodotti, il suo giro di ricavi equilibrato con le uscite rappresentate dai costi, i suoi uomini-chiave, la cui improvvisa mancanza porterebbe turbamento alla sua stessa esistenza.

Sappiamo che un tale programma diventa, allora, assai costoso sia perché vi sono eventi che hanno una frequenza molto elevata (basti pensare agli incidenti di circolazione dei veicoli a motore) e sia perché non tutti si assicurano e le imprese assicuratrici, non potendo contare su un numero di premi più ampio, devono praticare tariffe più alte per ricavare i mezzi necessari a fronteggiare i sinistri.

A questo punto, ogni persona od ogni azienda si trova di fronte ad un bivio: da una parte, vede la strada dell'assicurazione totale e, dall'altra, la strada della non assicurazione assoluta. Ogni altro percorso risulterebbe più aspro, tortuoso e pericoloso. In preda al panico, non sa quale direzione prendere ed è in tale frangente che cerca erroneamente di arrangiarsi con le soluzioni più mostruose e sbagliate.

Io faccio molte gite in montagna, ma quando non conosco i percorsi, vado con chi li conosce oppure con cartine topografiche al 25.000, che so consultare.

Alzi la mano chi, dei presenti (ma che non sia del mestiere), sa consultare un contratto di assicurazione, non tanto per quanto vi è detto, che bisogna interpretare adeguatamente, ma per quanto "non" vi è detto, che bisogna saper scorgere tra le righe. Non mi stancherò mai di ripetere in ogni occasione che i contratti di assicurazione contro i danni vi dicono, ad esempio, che sono assicurati i danni materiali diretti, ma non vi dicono che con questa semplice affermazione - che sembra lapalissiana - vengono tacitamente esclusi, invece, i loro contrari, cioè i danni materiali indiretti e i danni immateriali, i quali sono pur sempre un'immane conseguenza dello stesso sinistro che produce i danni materiali diretti. Ed ancora per esempio, i contratti di assicurazione sulla vita vi dicono che i rendimenti del loro investimento sono sicuri e godono di tassi di interesse assai convenienti, ma non vi dicono o ve lo dicono in modo sfumato che sono soggetti alle ingloriose cadute degli indici sui quali sono costruiti; le loro recenti vicissitudini finanziarie ve lo confermano.

Trabocchetti del genere sono sparsi dappertutto e il consulente assicurativo puro appare, allora, quanto mai necessario proprio di fronte a questo bivio. Sarà lui a dare indicazioni sicure sulla direzione da prendere, dopo aver attentamente valutato quali siano la capacità del suo cliente ad affrontare l'una o l'altra strada.

Quella della non-assicurazione è quella di cui si parla poco. Ma, attenzione: parlo di non-assicurazione per stupirvi con un'affermazione sensazionale. Intendo, invece, considerare l'abbandono del ricorso alle offerte delle imprese assicuratrici, che sono costose e non sempre all'altezza del servizio necessario, per mettere in evidenza l'alternativa di un'auto-assicurazione, quando possibile e più conveniente.

Confessiamolo: ciascuno di noi, come persona o come azienda, ha stipulato dei contratti di assicurazione. Ma ha stipulato veramente tutti quelli che sarebbe stato possibile? No di sicuro. Ha stipulato, invece, solo quelli di cui non poteva fare a meno oppure quelli contro gli eventi che teme di più. Il costo che ne deriva è abbastanza sopportabile, mentre diventerebbe insopportabile se il nostro piano assicurativo fosse applicato in pieno. Per contro, ciascuno di noi è esposto all'evento-principe del caso: quello inaspettato, imprevedibile, eccezionale, distruttivo, nefasto e che ci colpisce quando e come non ce l'aspettiamo.

Allora, è basilare l'intervento del consulente puro il quale ci condurrà a questo ragionamento: vogliamo essere sicuri di aver tutto previsto ed essere garantiti quando si verificasse un evento temuto? Se la risposta è positiva, il consulente puro:

1. farà l'inventario dei rischi cui siamo esposti,
2. analizzerà quelli che possono essere eliminati o, quanto meno, ridotti con gli accorgimenti più idonei,
3. indicherà quelli che possono essere consapevolmente tenuti a nostro carico;
4. identificherà gli ineliminabili o gli irriducibili,
5. stenderà un programma assicurativo completo per nostro conto e ne rileverà il costo totale mettendone in evidenza anche gli eventuali vantaggi o svantaggi,
6. poi, suddividendo i rischi nello spazio e nel tempo, similmente a quanto fanno gli assicuratori, calolerà il valore della perdita massima possibile che un determinato evento sarebbe in grado di produrre,
7. infine, calcolerebbe quali e quante risorse sarebbero necessario costituire risparmiando totalmente o parzialmente sui costi delle assicurazioni, per fronteggiare in proprio le conseguenze dell'evento.

A ciascuno spetta il compito di decidere sulla convenienza di seguire la strada dell'autoassicurazione.

Come questa possa essere percorsa non può essere trattato oggi con soddisfacente completezza, anche per non appesantire la vostra attenzione. Basta averne accennato qui per stimolare la vostra curiosità e indurvi a considerarla come ipotesi da valutare per le vostre necessità previdenziali e di sicurezza. Ma, in definitiva, il consulente puro che nel mondo anglosassone è definito l' *insurance advisor*, è il professionista più idoneo per guidare i suoi clienti su tale strada.