CAES Un'iniziativa che punta sull'etica

Un business fondato sulla mutualità

Il Consorzio, nato per offrire una copertura basata sul rapporto paritario tra compagnia e cliente, propone un'offerta per le aziende con premi uniformi in tutta Italia.

Luciano Fumagalli

Tecnicamente è un'agenzia plurimandataria. Ma questo è uno dei pochi punti di contatto tra Caes e il resto del mondo assicurativo. Caes sta per Consorzio assicurativo etico solidale. E cioè una filosofia alternativa delle coperture dei rischi che ha le sue radici nell'equità, a cominciare dal rapporto paritario tra assicurato e assicuratore, nel mutualismo, solidarietà tra persone e organizzazioni, e nella trasparenza. Idee che si sono trasformate in atti concreti: nato 15 anni fa all'interno del movimento per la finanza etica (che ha portato tra l'altro all'istituzione di Banca Etica) oggi il consorzio gestisce 3 milioni di euro attraverso 22 progetti (l'80% nei rami elementari) che assicurano in tutta Italia migliaia di associazioni, cooperative, fondazioni, onlus, organizzazioni non governative, gruppi d'acquisto solidali, tra cui, solo per citarne alcuni il Wwf, Amnesty International, Banca Etica, Arci, Agire e Legambiente. E se all'inizio si rivolgeva soprattutto alle cooperative con contratti per i rischi aziendali, adesso l'offerta copre tutti i rami, tranne il vita. In autunno ha lanciato anche *etiCar*, la prima Rc auto per privati (Caes ha sempre assicurato le vetture aziendali), una polizza riservata solo ai Gas (gruppi di acquisto solidale).

Ma su che cosa si basa, esattamente, un'assicurazione etica? Quali sono le principali differenze tra Caes e le compagnie tradizionali? E come intende svilupparsi il consorzio? Il *Giornale delle Assicurazioni* lo ha chiesto a **Gianni Fortunati**, direttore del Caes.

Domanda. Che cosa vuol dire essere etici nell'assicurazione?

Risposta. Vuole dire tante cose. Innanzitutto partire dalla premessa che l'assicurazione è un atto sociale, una forma di prevenzione e protezione dal disagio. Non vogliamo creare una compagnia assicuratrice etica, ma riunire gruppi di consumatori consapevoli con l'obiettivo di ottenere da una o più compagnie convenzionali polizze convenienti, trasparenti ed eque. Il consorzio, che è una onlus, si impegna a fornire la massima trasparenza nella composizione del premio pagato e un rapporto assolutamente paritario con i clienti assicurati.

D. E premi meno cari…

R. Non è detto. Il premio deve essere equo: il costo delle polizze deve essere determinato in base ai dati oggettivi e non arbitrariamente dalla compagnia utilizzando parametri non verificabili. Un risultato meno arduo da raggiungere, perché noi attuiamo una specie di contrattazione collettiva. Abbiamo una massa critica che ci dà un certo potere contrattuale con le compagnie.

D. Avete provvigioni inferiori agli altri agenti?

R. No, applichiamo le tariffe provvigionali consuete (7-9% per l'auto, 20-25% per il resto). Il Consorzio ha nove dipendenti stipendiati.

D. Che cosa fa la differenza tra voi e un'agenzia tradizionale, allora?

R. Noi non svolgiamo la classica intermediazione assicurativa, ma proponiamo alle compagnie progetti *ad hoc* in grado di soddisfare le esigenze di chi fa parte della rete della cooperativa. Siamo più di 300 persone giuridiche, cioè cooperative o consorzi di cooperative impegnate nel non profit e i loro aderenti. Chi sottoscrive una polizza con noi è come se scrivesse con noi il progetto di polizza che poi la compagnia coprirà, in assoluta trasparenza. Inoltre ha il diritto, proprio perché socio, di chiedere un dettagliato rendiconto del nostro operato.

Agenzia plurimandataria
Caes (Consorzio assicurativo etico solidale) opera nel mercato assicurativo in forma di agenzia plurimandataria e gestisce 3 milioni di euro attraverso 22 progetti (l'80% nei rami elementari) che assicurano in tutta Italia migliaia di associazioni, organizzazioni non governative, fondazioni, onlus, gruppi d'acquisto solidali, cooperative. A fianco, il team di lavoro del Consorzio, che è guidato dal direttore Gianni Fortunati (a lato).

D. A livelli di prodotto, che differenze ci sono?

R. In linea con il principio della solidarietà sociale, una delle idee guida del Consorzio è che non prendiamo in considerazione la rischiosità dell'attività o dell'ambiente di lavoro, proprio perché uno dei punti cardini della nostra attività è il ripristino della mutualità. Noi non andiamo a valutare la rischiosità dell'attività della cooperativa che si rivolge a noi, soprattutto nel caso di cooperative sociali. Che operino nel campo dell'edilizia o della cartotecnica per noi non fa differenza, non consideriamo il diverso valore di rischiosità, come fanno le compagnie convenzionali, ma applichiamo a tutte le polizze, in tutta Italia, lo stesso tipo di tassazione.

D. Ma considerare uguali a livello di rischio una azienda piemontese e una calabrese, una attività chimica e un servizio di trasporto non va contro la tecnica assuntiva?

R. A nostro avviso no, perché abbiamo una impostazione sociale dell'assicurazione, in cui la mutualità gioca un ruolo fondamentale. Così, solo per fare un esempio, nel 2002 abbiamo inserito la copertura per l'evento catastrofale in tutte le polizze casa, ovunque l'abitazione si trovi.

D. Non sarà semplice ottenere dalle compagnie queste condizioni…

R. Non è affatto semplice, anche perché noi abbiamo una impostazione del business del tutto opposta a quella della tradizionale economia di mercato. Per noi al centro di tutto c'è sempre l'uomo.

D. Ma il settore assicurativo è molto regolato…

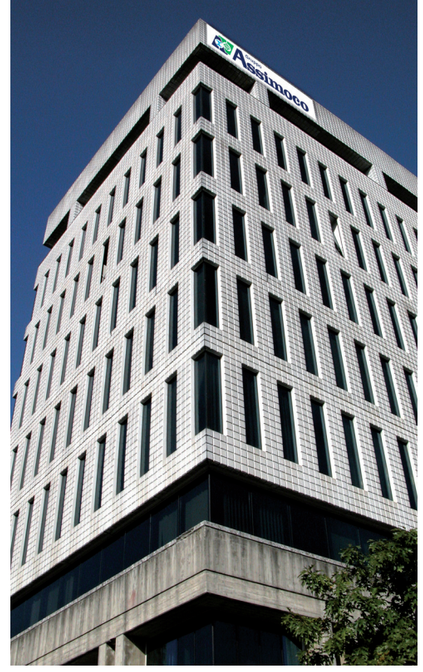
R. Attenzione**,** il contratto di assicurazione, secondo il nostro codice civile, è un contratto tra privati. Al quale sono possibili delle deroghe che abbiamo a lungo studiato e che sono giuridicamente valide. E i risultati tecnici finora ci danno ragione. La trasparenza e la mutualità pagano, come succede nella finanza etica, dove le percentuali di crediti non recuperati è un decimo di quella «normale». I risultati tecnici, fino a ora, ci danno ragione.

D. Con quali compagnie lavorate?

R. Il nostro partner tecnico storico è Assimoco, il gruppo assicurativo del movimento cooperativo italiano che è in sintonia con i nostri valori. Lavoriamo anche con Filo Diretto per l'assistenza del volontariato all'estero e con Das per la tutela legale delle cooperative sociali.

D. Coprite tutti i rami?

R. I nostri servizi riguardano tutti i settori assicurativi, esclusa la sanità e il comparto vita a risparmio.



Compagnie partner
Il maggior partner tecnico del Caes è Assimoco (a fianco, la sede), gruppo assicurativo legato al Credito cooperativo. Il Consorzio lavora anche con Filo Diretto per l'assistenza del volontariato all'estero e con Das per la tutela legale delle cooperative sociali.

D. Siete entrati anche nella Rc auto…

R. Ci sono voluti due anni di studio, tentativi e trattative con diverse compagnie prima di arrivare a chiudere un accordo con Assimoco. Si tratta di una Rc auto individuale (le assicurazioni per le vetture aziendali erano già nel nostro portafoglio) ma destinata ai gruppi di acquisto solidali, che sono circa 57 mila in tutta Italia. Abbiamo previsto due protocolli. Il primo è una convenzione tra il gruppo di acquisto (Gas) o il distretto di economia solidale (Des) interessato e Caes, l'altro tra il Consorzio e Assimoco. Il meccanismo è semplice: i Gas-Des che sottoscriveranno la convenzione con il Consorzio forniranno l'elenco degli aderenti interessati. Questi ultimi andranno sul sito di Caes, accederanno alla pagina loro dedicata inserendo il codice fiscale e da lì chiederanno un preventivo, che verrà prodotto in automatico. L'appartenente al Gas lo riceve poi con una mail di risposta: lo legge per bene e, se ne è convinto, firma, paga il premio, e la polizza viene emessa. Si tratta di una polizza a convenzione, per cui non ha tacito rinnovo: c'è bisogno che venga rinnovata ogni anno. Vorremmo che gli appartenenti ai Gas formassero un comitato delegato che incontra Caes e la compagnia per verificare gli andamenti della convenzione, di anno in anno. La polizza contiene le migliori condizioni possibili sul mercato, e soprattutto è del tutto trasparente. Oggi ci sono in giro polizze che variano per tipologia di conducente, la nostra no. Rispetto alla tariffa, prevediamo uno sconto del 25% rispetto ai premi attuali in tutta Italia. Ma si tratta l'inizio di un percorso. Il nostro obiettivo è arrivare, magari tra un anno e mezzo, a diminuire lo «spezzatino geografico». Una tariffa almeno regionale, e poi, in qualche anno, un'unica tariffa nazionale per i Gas. Il sistema di per sé è pronto. Soprattutto, abbiamo un'occasione unica: c'è una compagnia di assicurazioni che non chiede dei minimi bacini di clienti, ma che si mette attorno a un tavolo con un Gas e intraprende un percorso di trasparenza. Una cosa probabilmente mai successa nel mondo assicurativo italiano.

> *Il costo delle polizze deve essere determinato in base ai dati oggettivi e non arbitrariamente dalla compagnia.*

D. EtiCar ha avuto successo?

R. Sì: sono 200 i Gas che hanno aderito, e l'interesse è molto alto, visti anche i prezzi che ci sono in alcune zone d'Italia.

D. Ai vostri progetti possono aderire persone e aziende al di fuori del non profit?

R. Per le polizze individuali non c'è nessun problema. Nel caso di aziende, è molto raro che aziende non sociali si rivolgano a noi. Ma noi siamo aperti a tutti.

D. E per il futuro, a cosa state pensando?

R. Ritengo che il tema della previdenza integrativa sia tra i più importanti. I prodotti offerti dal mercato assicurativo convenzionale sono poco interessanti per i nostri consumatori. Stiamo quindi valutando la costruzione del primo fondo etico-previdenziale. ■