

CRESCENTE ATTENZIONE DA PARTE DI POLITICI E STUDIOSI VERSO LA MICROINSURANCE – O ASSICURAZIONE PER I POVERI - PER LE SUE POTENZIALITÀ

MICROASSICURAZIONE IN EUROPA E NEL MONDO

Fabrizio SANTOBONI e Vittorio SCHIRRU*

LA MICROASSICURAZIONE IN SOCCORSO DEGLI «ESCLUSI» DELL'UE

Le persone a basso reddito vivono generalmente in contesti caratterizzati dalla presenza di numerose alee, risultando quindi esposti alla probabilità di incorrere in eventi dannosi. Tali eventi possono essere associati al ciclo di vita di ciascun individuo, ovvero connessi a fattori economici, politici, sociali o naturali (come, ad esempio, le inondazioni ed il cambiamento climatico a cui stiamo assistendo impotenti da qualche tempo).

I poveri non solo sono più vulnerabili ai rischi rispetto al resto della popolazione, ma risultano anche dotati di minori mezzi per far fronte agli eventi negativi ad essi associati. Del resto, non deve trascurarsi il fatto che la povertà e la vulnerabilità agli eventi dannosi sono fattori che tendono a rafforzarsi vicendevolmente, in una spirale perversa che si autoalimenta.

A ciò si aggiunga che le persone a basso reddito affrontano i numerosi rischi cui sono esposti senza poter contare sull'accesso a strumenti di copertura dal rischio «formali», ivi compresi i prodotti assicurativi «convenzionali». Di conseguenza, diventa estremamente difficile per questa tipologia di soggetti poter gestire le spese impreviste in cui dovessero incorrere o la perdita di capacità reddituale, rendendoli altamente vulnerabili a improvvisi e imprevisti *shock* che possono riguardare la persona, il lavoro, il patrimonio, ecc.

Per questi motivi, negli ultimi anni, la microinsurance – o l'assicurazione per i poveri – ha ricevuto una crescente attenzione da parte di politici e studiosi a causa della sua potenziale capacità di aiutare ad alleviare la povertà. Tuttavia, la piena affermazione della microassicurazione è ostacolata da una serie di questioni, tra cui è possibile annoverare gli elevati costi amministrativi, il limitato livello di alfabetizzazione finanziaria e di educazione alla gestione del rischio che caratterizza i potenziali destinatari.

** Fabrizio Santoboni, PhD, Professore Aggregato di Economia e Gestione delle Aziende di Assicurazione "Sapienza" – Università di Roma
Vittorio Schirru, PhD, Dottore Commercialista, Revisore Contabile*

Tuttavia, quando si parla di microassicurazione, si è naturalmente portati a pensare a esperienze assicurative che riguardano prevalentemente paesi del nord Africa, del sud America e del sud-est asiatico, il cui comune denominatore è rappresentato dall'offerta di polizze specificamente studiate e realizzate per un target di clientela – composto sia da persone fisiche, che da persone giuridiche – a basso reddito, non in grado di accedere ai circuiti dell'assicurazione «convenzionale». D'altro canto, da quest'ultima la microassicurazione si differenzia generalmente anche per la tipologia di soggetti preposti sia alla costruzione del prodotto, che alla sua offerta, nonché per il ridotto importo del premio e, conseguentemente, della copertura offerta.

La crisi economica che attanaglia i paesi economicamente «sviluppati» oramai da lungo tempo ha contribuito ad acuire quella serie di problemi che atavicamente li contraddistinguono, tra cui in particolare quello delle differenze tra la parte (limitata) di popolazione «ricca» e quella (sempre più estesa) delle persone che hanno difficoltà a garantirsi un livello minimo di sussistenza.

Da questo punto di vista, facendo leva sulle esperienze sedimentate sui versanti della microfinanza e del microcredito, sembra che i tempi siano oramai maturi per iniziare a pensare a come poter mutuare le esperienze di questi paesi «svantaggiati», dal punto di vista economico e finanziario, per individuare soluzioni idonee a soddisfare un'ampia platea di individui

che rimane di fatto esclusa dai circuiti assicurativi «tradizionali» anche all'interno di quei contesti ritenuti più «maturi». Tutto ciò, in particolare, avendo come riferimento prioritario i Paesi appartenenti o candidati ad aderire all'EU, sebbene chiaramente le medesime considerazioni possano avere una valenza generale anche per altre realtà socio-economiche «sviluppate».

Da questo punto di vista, appare opportuno un cambiamento di prospettiva, per poter guardare alla microassicurazione non più come a un fenomeno esclusivamente destinato a quella parte (che troppo spesso è rappresentata dalla quasi totalità) di popolazione «vulnerabile» che vive in contesti lontani (non solo geograficamente) da quelli dei paesi «evoluti», bensì come a una forma «alternativa» di assicurazione che, con i dovuti riadattamenti di tipo operativo e regolamentare (che la rendano «compliant» rispetto ai dettami normativi dell'UE), possa contribuire alla soddisfazione delle diverse esigenze di protezione dal rischio espresse da parte di un'ampia platea di «esclusi» non solo dai circuiti assicurativi «convenzionali» presenti nei paesi «sviluppati», ma spesso anche dai circuiti finanziari «convenzionali». Soggetti per i quali, infatti, il possesso di un adeguato «ombrello» assicurativo potrebbe non solo contribuire alla riduzione degli effetti pregiudizievoli associati al verificarsi degli eventi dannosi, ma dischiudere altresì le porte ad un più facile accesso al credito, visto che è oramai ampiamente condivisa, sia tra gli studiosi, che tra gli operatori, l'esistenza di un circuito virtuoso tra grado

di copertura assicurativa, merito creditizio e accesso al credito a migliori condizioni.

Quali sono allora i soggetti che rispondono all'identikit del potenziale sottoscrittore di una «micropolizza» all'interno dei confini UE? Tutte quelle persone che vogliono intraprendere piccole attività in proprio; i giovani senza lavoro, che non hanno la possibilità di avviarsi all'au-

toimpiego o alla imprenditoria e che rappresentano una urgenza sociale non più eludibile o procrastinabile nel tempo, specie in questo momento di crisi economico-finanziaria; ma, soprattutto, i microimprenditori, che rivestono un ruolo strategico per la crescita e lo sviluppo dell'economia in molti contesti europei, rappresentandone la spina dorsale e il più impor-

MICROINSURANCE FOR «UNCOVERED» POPULATIONS IN THE EU

Microinsurance is a special type of insurance that regards mainly developing countries, in particular some countries in the northern Africa, south America and south-east Asia.

The common feature of these experiences is represented by the offer of insurance policies specifically designed and tailored for both low-income individuals and micro and small enterprises, which are not able to access to the «formal» insurance.

However, as successfully tested in some developed countries, there are the appropriate conditions for starting similar experiences in Member States of the EU and in some countries on the road to EU membership. At the same, there are some elements - in particular, legislative elements - that may hinder the full deployment of this «new» type of insurance, but it must be emphasized that the microinsurance can bring benefits to all parties involved, both supply and demand side.

MICROASSICURAZIONE IN SOCCORSO DEGLI «ESCLUSI» UE

La microassicurazione è una particolare tipologia di assicurazione che riguarda prevalentemente paesi «in via di sviluppo» del nord Africa, del sud America e del sud-est asiatico. L'aspetto comune di queste esperienze è rappresentato dall'offerta di polizze specificamente studiate e realizzate per un target di clientela - composto sia da persone fisiche, che da persone giuridiche - a basso reddito, che non è in grado accedere ai circuiti dell'assicurazione c.d. «standard».

Tuttavia, come sperimentato con successo anche in paesi «sviluppati» dal punto di vista economico, vi sono oramai le condizioni adeguate per l'avvio di esperienze analoghe anche nei Paesi appartenenti o candidati ad aderire all'EU. Ovviamente, esistono elementi - in particolare di natura legislativa - che possono ostacolare la piena affermazione di questo nuovo modello di assicurazione, ma è innegabile che la microassicurazione è foriera di ritorni («sociali» e non solo) per tutti i soggetti coinvolti, sia dal lato della domanda, sia dal lato dell'offerta.

tante serbatoio di occupazione.

È chiaro, esistono degli ostacoli che possono in un certo senso rendere più impervio il cammino che ci distanzia dalla piena affermazione di questo nuovo modello di «fare assicurazione» anche all'interno del contesto europeo. Come abbiamo avuto modo di sottolineare, facciamo riferimento *in primis* a ostacoli di natura regolamentare, che possono condizionare in maniera sensibile l'ingresso di operatori assicurativi all'interno del mercato della microassicurazione; non vanno, tuttavia, sottovalutati quelli di tipo operativo, che possono riguardare un'ampia gamma di aspetti, tra cui quelli di natura strettamente tecnica (ad esempio, la costruzione di pool assicurativi che consentano una gestione efficiente dei rischi assunti), strategica (valutare, ad esempio, l'opportunità - non solo strettamente da un punto di vista economico - di entrare o meno nel business microassicurativo), commerciale (a

titolo esemplificativo, selezione dei prodotti e dei canali distributivi), organizzativa, ecc.

Tuttavia, pur in presenza di questi elementi ostativi, è indubitabile che interrompere questo percorso oramai avviato e tornare indietro significherebbe rinunciare definitivamente agli innegabili ritorni - «sociali» e non solo - per tutti i soggetti coinvolti, sia dal lato della domanda, sia dal lato dell'offerta.

2 LA MICROASSICURAZIONE IN EUROPA E NEL MONDO. ALCUNE ESPERIENZE INTERNAZIONALI

La sempre crescente esposizione a rischi differenti da parte di soggetti diversi, indipendentemente sia dalla tipologia di attività svolta che dalla collocazione geografica, ha influenzato significativamente la domanda di protezione assicurativa che negli ultimi decenni è andata via via delineandosi, aumentando significativamente proprio al fine di soddisfare quei bisogni di tutela e garanzia derivanti dai vari contesti in cui si opera.

Ed è proprio per tali ragioni che, unitamente al sempre crescente affermarsi della c.d. microfinanza, si è andata a sviluppare anche la branca della microassicurazione, volta ad intercettare quel tipo di esigenza.

Originariamente la microassicurazione, di cui



si intravedono le origini verso la metà degli anni 2000, ha visto incrementare la propria presenza nei paesi in via di sviluppo, dove sia operatori assicurativi già noti a livello globale, che nuovi *player* affacciatisi su questo mercato, hanno iniziato a operare focalizzandosi principalmente sulle classi sociali meno abbienti e più bisognose di coperture anche di entità contenuta. Nel 2007 infatti le polizze c.d. di mi-

●
**La
 microassicurazione
 ha origine verso la
 metà degli anni
 2000. Il suo
 maggior
 incremento si ha
 nei paesi in via di
 sviluppo, con le
 classi sociali meno
 abbienti e più
 bisognose di
 coperture anche di
 entità contenuta**

●
 denziate, anche alcuni elementi legati alla distribuzione geografica, da cui emerge che l'80% delle coperture è concentrato nel continente Asiatico (principalmente Cina e India), e la restante parte tra America Latina (circa 15%) e Africa (5%). Gli altri paesi risultano poco impattati dal fenomeno anche se assume sempre

croinsurance erano circa 80 milioni in tutto il mondo, per arrivare nel 2012 ad oltre 500 milioni, come riportato nell'ultimo report "Microinsurance Innovation Facility", ancora in crescita negli ultimi anni.

Per meglio comprendere il fenomeno della microassicurazione è sicuramente necessario aggiungere alle cifre sopra evi-

MICROINSURANCE IN EUROPE AND IN THE WORLD.

SOME INTERNATIONAL EXPERIENCE

Microinsurance has been increasing in last decade finding a relevant growth especially in those developing Countries and emerging Geographic areas where insurance needs are slowly assuming an defined shape for people approaching for the very first time to a very small enterprise experience, with the strong necessity to be covered from certain kinds of risks.

That is the main reason why Microinsurance is mainly concentrated in Asia (mostly India and China, with about 80% of contracts), Latin America (15%) and Africa (5%).

Even if the western Countries ("the rest of the world") appear not relevant in those statistics, we must consider that those countries are often the place that people from emerging areas reach to find a better life, also for relatives still living in the native countries.

In fact, is mainly looking at those type of needs that, i.e. Caixa (Spain) and Axa-Macif (France) started selling policies in order to cover some migrant risks.

Furthermore, some of the most relevant world's insurance player, such as Allianz, Zurich and Generali, have recently launched their experience in support Microinsurance in certain emerging Areas, such as Columbia, Bolivia and India.

maggior rilievo la presenza di coperture “microinsurance-like” (che potrebbero essere definite anche “iso-microriassicurative”) in aree più sviluppate, come l’Europa dove la do-

manda di coperture da eventi dannosi è sempre più pressante, soprattutto per quelle classi di reddito più basse le cui file tendono a ingrossarsi alla luce degli ultimi anni di congiuntura economica profondamente negativa. Infatti, alla luce di quanto sopra descritto, si segnala che oltre 30 dei principali 50 gruppi assicurativi mondiali sono attualmente impegnati in programmi volti allo sviluppo della microassicurazione, in aree geografiche diverse e su diverse tipologie di coperture, sia nei rami tipicamente “danni e protezione” che “vita e previdenza”.

Il contesto europeo può prendere senza dubbio spunto dalle esperienze internazionali di microassicurazione, soprattutto per quanto concerne il fenomeno del “migrant banking”, nel quale un individuo ricerca alcune coperture assicurative sia per se stesso che per il proprio

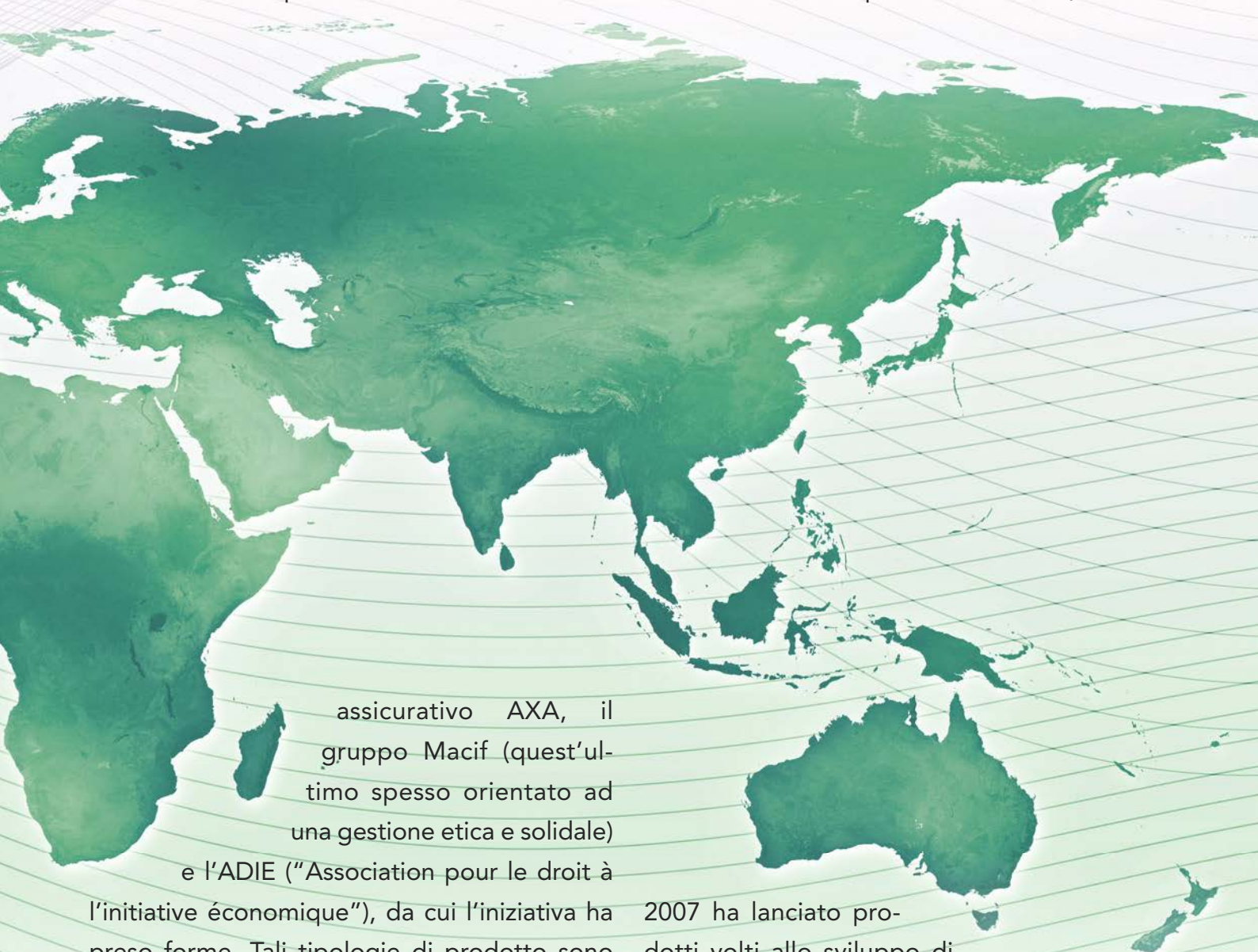
nucleo familiare residente nel paese di origine. Ad esempio in Spagna la cooperativa Caixa vende sin dal 2008 prodotti a copertura assi-

curativa di taglio medio-piccolo, anche contro il rischio morte, principalmente rivolto ai migranti provenienti dall’America Latina e dal continente africano. Tale tipologia di prodotto assume sempre maggior importanza anche e soprattutto alla luce del duplice impatto che hanno tanto sull’economia del paese dove lavora il migrante che su quello di origine dove sono trasferiti parte dei benefici assicurativi. Altro esempio di rilievo di approccio al feno-

meno microassicurativo in Europa è rappresentato senza dubbio dai prodotti dedicati alla microimprenditoria nati in Francia grazie alla partnership locale tra il colosso

tradizionale da cui erano, nella sostanza, inizialmente esclusi.

Sempre in Europa, degna di nota, è l'esperienza dell'azienda polacca Tuw Skok, che nel



assicurativo AXA, il gruppo Macif (quest'ultimo spesso orientato ad una gestione etica e solidale) e l'ADIE ("Association pour le droit à l'initiative économique"), da cui l'iniziativa ha preso forma. Tali tipologie di prodotto sono caratterizzati dal fatto di essere orientati alla microimpresa, di fornire per una durata limitata un set completo di coperture di rischio a livello individuale e imprenditoriale, con l'obiettivo di fare accedere, alla scadenza del triennio, tali soggetti ai sistemi di protezione assicurativa

2007 ha lanciato prodotti volti allo sviluppo di programmi di risparmio delle Credit Unions, verso i quali la Tuw Skok è da sempre orientata.

Probabilmente le esperienze di Francia e Polonia sopra descritte non sono immediatamente collocabili nell'ambito della microassicurazione,

ma rappresentano un tentativo di approccio alle esigenze da cui si è originato tale fenomeno, sicuramente più vicino alla realtà sociale europea, dove gli ultimi anni di congiuntura economica negativa ne hanno sensibilmente influenzato lo sviluppo.

Si tratta sicuramente di microassicurazione quando si parla delle esperienze di Allianz, di Zurich e della "nostrana" Generali, impegnati rispettivamente in Colombia, dove il colosso tedesco fornisce copertura delle spese sanitarie a classi disagiate, vincolando ad esempio alcune cure specialistiche in determinati centri, in Bolivia dove il Gruppo svizzero supporta le microimprese nella gestione del rischio di credito, o in India dove la Compagnia del Leone, attraverso il progetto "Millennium" offre copertura assicurativa legata soprattutto a servizi sanitari, ad agricoltori e microimprenditori in regioni estremamente povere, in partenariato con istituzioni di microfinanza e social business. Resta ancora da trovare una

chiara risposta ad alcune delle domande più frequenti che vengono a porsi relativamente ai potenziali sviluppi della microassicurazione, ovvero se sia ragionevole attendersi un incremento in un futuro prossimo della microassicurazione nelle economie europee avanzate, quale ruolo potrebbero giocare i player tradizionali e se ci sia o meno spazio per l'ingresso di nuovi operatori in tale nicchia di mercato. Alla prima domanda, visti i recenti sviluppi, l'attuale congiuntura economica e i trend macroeconomici attesi, riteniamo ragionevole affermare che la necessità di andare a coprire i bisogni assicurativi di soggetti prima non coperti, favorirà sicuramente un sempre maggior ricorso a prodotti di questo tipo. Per quanto concerne il ruolo dei player c'è sicuramente un aspetto di *know-how* tecnico che favorirà l'affermarsi degli operatori tradizionali, lasciando però ampi margini anche a entità

nuove, di dimensioni contenute, e con una vocazione sociale, non necessariamente orientata ai tassi di rendimento attesi dal mercato (a tale riguardo si vedano le esperienze di PerMicro che ha recentemente sviluppato prodotti CPI di taglio molto contenuto, l'Associazione delle Comunità Auto-Finanziate che ha svilup-



pato il principio del risparmio comune volto alla creazione di un fondo di assicurazione che consente di far fronte a bisogni estemporanei di liquidità degli appartenenti alla comunità, oppure *Planet Guarantee*, broker assicurativo registrato che ha iniziato a sviluppare prodotti microassicurativi associati al microcredito per coprire il rischio di default).