

NIENTE PANICO, SIAMO INGLESI

di MARIA MORO

AL CONVEGNO SULLA BREXIT ORGANIZZATO DA ANRA, I RELATORI BRITANNICI HANNO POTUTO SOLO ATTESTARE LA FASE DI GRAVE INCERTEZZA CHE CARATTERIZZA LA TRATTATIVA CON LA UE. UNO SCENARIO CHE NESSUNO ALL'INIZIO AVEVA PREVISTO, E CHE STA METTENDO LE IMPRESE E LE COMPAGNIE ASSICURATIVE NELLA DIFFICILE SITUAZIONE DI GESTIRE RISCHI SU IPOTESI ANZICHÉ SU INFORMAZIONI CERTE



L'impatto dell'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea sulle imprese sarà meno pesante in Italia che in altre nazioni. Tuttavia si farà sentire sull'export e sulle attività finanziarie e assicurative del nostro Paese.

Secondo un documento pubblicato dalla società di servizi finanziari **Duff & Phelps**, nel 2017 l'export italiano verso il Regno Unito ha generato un giro d'affari di oltre 23 miliardi di euro, con una crescita del 3,4% rispetto all'anno precedente. I settori più attivi sono stati quello dei macchinari e delle apparecchiature (13,4% dell'export totale), degli autoveicoli (11,3%), dei prodotti alimentari (8,7%) e degli articoli di abbigliamento (6,7%). Una Brexit non concordata porterebbe all'ap-

plicazione delle norme dell'Organizzazione mondiale del commercio (**Wto**), con la probabile imposizione, secondo la **Banca d'Italia**, di dazi elevati per i principali settori interessati alle esportazioni: un contraccolpo pesante per la nostra economia che pure, secondo quanto comunicato da **S&P Global Ratings**, sarebbe al terzultimo posto tra quelle europee per gravità di impatto della Brexit.

Ma le preoccupazioni dei risk manager italiani guardano anche altrove, spaziando dalle conseguenze finanziarie e assicurative dell'uscita del mercato inglese ai rischi politici per l'Europa.

Al recente convegno di **Anra Brexit, rischi e opportunità del divorzio del secolo**, il presidente **Alessandro**

De Felice ha aperto i lavori proprio con una considerazione sul rischio che dalle prossime elezioni europee esca un'Europa in via di frammentazione: "Il rapporto tra l'Unione Europea e i Paesi membri è cambiato negli ultimi anni. È un tema di cui le imprese devono tenere conto nella valutazione degli scenari in cui si trovano a operare". Alla discussione hanno portato il proprio contributo **Ken O'Flaherty**, vice capo missione dell'ambasciata Britannica in Italia, **Ayleen Frete**, regional practice leader London di **Allianz Multinational**, **Andrea Goldstein**, responsabile economie emergenti - divisione investimenti internazionali dell'**Ocse**, **Barnaby Hinnigan**, partner dello studio **Herbert Smith Freehills**, **Mark Lowe**, risk advisor e membro advisory board di **Pyramid Temi Group**, **John Ludlow**, chief executive officer di **Airmic**.

ASSICURAZIONI IN ALLERTA

Secondo quanto emerso dal convegno, l'Italia è il primo Paese importatore di prodotti assicurativi dalla Gran Bretagna, posizione che rende le imprese particolarmente attente alle evoluzioni della questione Brexit. In attesa di avere un quadro politico chiaro, le diplomazie sono comunque al lavoro. Lo ha evidenziato **Ken O'Flaherty**, che ha parlato del confronto avviato con il ministero delle Finanze per ridurre al minimo le criticità legate alla gestione del mercato dei capitali. La soluzione delineata in caso di *no deal* è in linea con quanto proposto agli altri Paesi europei, e riporta al recente decreto 22/2019 che definisce le misure che garantiranno la continuità dei mercati bancario, finanziario e assicurativo. Il vice ambasciatore ha assicurato che è nelle intenzioni del primo ministro **Theresa May** mantenere gli standard normativi dell'Unione Europea in modo da garantire uniformità tra i sistemi. L'impatto sugli accordi assicurativi tra compagnie e imprese clienti è condizionato da una serie di fattori che pongono gli attori in una delicata posizione di stallo. **Airmic**, l'associazione dei risk manager inglesi, ha recentemente messo in guardia rispetto alla possibilità di un rialzo delle tariffe sulle polizze in rinnovo che potrebbe interessare non solo gli assicurati britannici ma anche le imprese europee. **Barnaby Hinnigan** ha delineato due possibili scenari per garantire la continuità di rapporti tra assicuratori Uk e clienti del continente, che preferisce però considerare come fasi sequenziali nella ricerca di un nuovo e diverso equilibrio: nel primo scenario, la costituzione di una consociata europea con sede nel Regno Unito permetterebbe di mantenere l'organizzazione quanto più simile all'attuale, in una fase di transizione e preparazione verso il secondo

scenario, in cui le compagnie potrebbero costituire filiali in ognuno dei Paesi della Ue, modalità più indicata dal punto di vista commerciale. **Hinnigan** ha invitato a inserire nelle polizze le cosiddette "clausole Brexit", formule di tutela per gli assicurati nel caso in cui la compagnia perdesse l'autorizzazione a eseguire i contratti sul continente. Dal lato delle compagnie, ognuna sta seguendo strategie proprie disegnate su scenari potenziali: **Ayleen Frete** ha sottolineato la necessità del settore di muoversi per tempo nonostante la perdurante incertezza, e la scelta della propria compagnia di tenere come riferimento il verificarsi dello scenario peggiore. Inoltre, **Frete** ha specificato che la compagnia effettuerà previsioni sull'impatto della Brexit sul piano assicurativo del singolo cliente solo su una sua specifica richiesta.

L'INCERTEZZA È UN DANNO PER LE IMPRESE

Ma i problemi per le imprese britanniche non si limitano ai prezzi delle polizze. Un'uscita non regolata dall'area economica europea impatterebbe in termini di valuta, di libera circolazione delle merci, di dazi e soprattutto di approvvigionamento. **John Ludlow** ha descritto l'attuale momento di positività economica e crescita dell'occupazione solo come il beneficio temporaneo dato dalle misure preventive delle aziende, in particolare per quanto riguarda l'acquisizione di scorte prima della chiusura dei confini. La fase di stallo è per **Ludlow** la ragione del calo degli investimenti registrato negli ultimi quattro trimestri, a cui si associa un'ipotesi di recessione che la Banca d'Inghilterra attende per la prima metà del 2019. Per **Mark Lowe**, la sensibilità delle imprese si differenzia secondo il settore di appartenenza e la dimensione: se chi opera nei servizi vive l'incertezza come fase transitoria, le imprese di produzione manifestano le maggiori preoccupazioni, che accrescono quando a parlare sono le realtà medie e piccole. Esempio il rischio illustrato da **Andrea Goldstein**, che ha analizzato i possibili effetti della Brexit sul settore dell'automotive, costituito in prevalenza dalle case produttrici giapponesi che potrebbero, in virtù di nuove barriere commerciali con l'Europa, decidere di modificare la strategia di permanenza sul suolo di Sua Maestà.

In attesa che l'incertezza vissuta oggi si tramuti in un periodo di assestamento su nuove basi, emerge un nuovo paradosso (e un nuovo rischio): che, date le imminenti elezioni europee e le probabili dimissioni di **Theresa May**, la fase di transizione e il *new deal* siano governati da protagonisti diversi da quelli attuali. 