

# Un ramo dove coesiste chi si è dissanguato con chi, invece, ha realizzato extraprofitti

Il ramo cauzione ha chiuso l'esercizio 2003 con risultati del tutto eterogenei, come non mai, tra le 56 compagnie attive.

I risultati tecnici dell'intero mercato possono riassumersi in tre dati:

Rapporto S/P:	87,1%
Saldo tecnico:	-24,8%
Risultato del conto tecnico:	3,4%

Il 2003 è stato dunque un anno orribile per gli assicuratori cauzione, un ramo non-assicurativo e per il quale non vale la legge dei gravi numeri, in quanto l'assunzione dei rischi è basata su criteri "bancari", ovvero sulla valutazione della capacità del contraente di far fronte finanziariamente agli impegni assunti. In altri termini, ciò che contano sono la solvibilità e la patrimonializzazione dello stesso.

Non ha dunque più di tanto rilievo che una cauzione venga escussa dall'assicurato, ovvero dall'ente garantito dalla cauzione o fideiussione, quanto la concreta possibilità per l'assicuratore di recuperare dal contraente quanto pagato in suo luogo in forza della garanzia prestata.

In linea teorica, dunque, un'assunzione perfetta comporta l'assenza di sinistri o, se sinistri vi sono, il completo recupero di quanto sborsato.

“Le peggiori performances ,

Tra teoria e pratica, come ognuno sa, c'è una bella differenza. I risultati del 2003 stanno a dimostrarlo,

## Il bilancio tecnico 2003 del ramo cauzione

a partire da quelli del leader del mercato, la SIC – Società Italiana Cauzioni. Ma non solo, come si può facilmente rilevare dal prospetto che segue, nel quale sono riportati i peggiori risultati tecnici delle compagnie con oltre un milione di euro di raccolta premi:

Pos.	Compagnie	S/P	Saldo tecnico	Risultato del conto tecnico
1	SIC	291,8	-242,3	-75,0
2	Generali	115,0	-51,0	+13,5
10	Assitalia	108,8	-32,0	-2,8
19	Vittoria	253,8	-215,0	-101,3
22	Assimoco	124,2	-49,9	-13,8
31	Navale	293,7	-228,9	-78,3
	<b>Intero mercato</b>	<b>87,1</b>	<b>-24,1</b>	<b>+3,4</b>

È il caso di ricordare, per spiegare i risultati appa-  
temen- additori- Generali- Saldo

**Ti interessa l'argomento?**

**Clicca qui per abbonarti ad**

**ASSINEWS**