



Cari Amici,

per il nostro 39° Congresso abbiamo scelto di farci ospitare dall'antico capoluogo del Salento, che divenne in epoca rinascimentale una delle città mediterranee più vive sul piano economico e culturale. Lecce sviluppò intense relazioni commerciali con i mercanti fiorentini, veneziani, greci, genovesi e albanesi e fu un importante centro culturale, di cui ancora si respira l'atmosfera. Crediamo che dalla storia gloriosa delle città e delle regioni meridionali possa ripartire una rinascita di cui l'intero paese ha bisogno, a dispetto di una storia recente che non sempre ha visto politiche virtuose, sia parte dei governi che si sono succeduti e sia da parte delle amministrazioni locali.

Ma sappiamo anche che la forza di una comunità sta anzitutto nelle persone, nelle loro speranze e nella loro capacità di pensare in grande. E qui abbiamo molto da imparare dalle popolazioni di queste terre, che hanno attraversato a testa alta i rovesci della storia e hanno spesso dovuto supplire all'insipienza della loro classe politica. La nostra presenza vuole alimentare queste speranze, forti di una mission che ci ha sempre visto in prima linea nella grandi trasformazioni del paese, spesso anticipandole.

Prima di analizzare l'anno appena trascorso vorrei dare il benvenuto ai nuovi Soci, che contribuiscono a dare nuova linfa all'associazione alimentando il fisiologico ricambio, anche generazionale.

Difficilmente un anno fa avremmo potuto prevedere i cambiamenti che hanno scandito questi dodici mesi. Già allora gli effetti della crisi erano sotto gli occhi di tutti ed era ormai evidente che nulla sarebbe tornato come prima. Il mondo occidentale ha visto sgretolarsi uno dopo l'altro assunti economici che sembravano inossidabili e sui quali si era consumato il fallimento dell'interventismo pubblico, ritornato con forza tre anni fa attraverso un'ondata di nazionalizzazioni senza precedenti. Ma in fondo nessuno voleva credere che anche il nostro paese, nonostante il suo colossale debito pubblico, potesse veramente fallire. Dopotutto eravamo nel club delle maggiori potenze mondiali e i volumi restavano alti. Invece siamo arrivati a un passo dalla bancarotta e anche i meno avvezzi ai fatti economici hanno imparato un nuovo termine: spread, il nuovo totem, capace perfino di revocare e nominare i governi. Il terremoto provocato dagli attacchi speculativi ai nostri titoli pubblici ha fatto cadere il governo in carica e inaugurato l'era dei "tecnici", che come ampiamente previsto hanno avviato una politica di lacrime e sangue, per riparare ai danni provocati da decenni di spese senza controllo, frutto spesso di clientelismo e malaffare.

Ma pochi si sono interrogati sulle cause della crisi, che non affondano solo nel nostro debito pubblico. Parlo di un mondo finanziario ipertrofico, che ha ormai scavalcato l'economia reale e detta l'agenda dei governi. Ogni giorno nelle borse di tutto il mondo avvengono transazioni per 4.100 miliardi di dollari. In un solo giorno cioè vengono scambiati titoli pari al doppio del valore del Pil italiano prodotto in un anno, e il 95% di queste transazioni sono di natura speculativa. Senza contare la spada di Damocle dei derivati, strumenti complessi ed altamente speculativi: la Banca dei regolamenti internazionali ci informa che sopra le nostre teste viaggiano più di 600mila miliardi di dollari di strumenti derivati, pari a 10 volte il Pil mondiale, una bomba

inesplosa di proporzioni difficili perfino da immaginare. Ma è noto che la speculazione senza controllo, alimentata fino al parossismo dalle nuove tecnologie, provoca disastri, intensificando la volatilità dei mercati in un ciclo continuo di crolli rovinosi. Potremmo dare ragione a Luciano Gallino quando scrive che “Il finanzia-capitalismo è una mega macchina che è stata sviluppata nel corso degli ultimi decenni allo scopo di massimizzare e accumulare, sotto forma di capitale e insieme di potere, il valore estraibile sia dal maggior numero possibile di esseri umani, sia dagli ecosistemi”.

Evidentemente c'è qualcosa che non funziona e le famigerate “regole” che avrebbero dovuto mettere dei paletti alla speculazione sono rimaste sulla carta, o meglio nelle dichiarazioni roboanti che hanno animato i numerosi vertici europei e internazionali. Nessuno finora ha toccato certi “santuari” e ci si guarda bene dal farlo. Poi però le conseguenze le paghiamo tutti. L'amministrazione americana ha erogato complessivamente 700 miliardi di dollari per salvare le banche e chiudere le falle della crisi, mentre il debito dei governi Ocse è aumentato di oltre 20% per far fronte al crollo dei titoli bancari. Sull'onda della crisi il Comitato di Basilea ha dovuto mettere mano a nuovi standard di Basilea III che, se fossero applicati oggi, richiederebbero iniezioni di liquidità pari a 485 miliardi di euro da parte dei primi 103 gruppi bancari a livello mondiale. Gruppi che sono tornati a fare profitti e a investire in prodotti rischiosi come e più di prima. Il tutto reso possibile, lo ricordiamo, da massicci aiuti pubblici, tanto che i 1300 miliardi di aumenti di capitale del comparto bancario sono stati sottoscritti in gran parte dagli Stati. Il movimento degli “indignados” e la ventata di proteste contro il “finanzia-capitalismo” è sintomatico di trasformazioni che da tempo attraversano l'opinione pubblica occidentale e che vedono sul banco degli imputati i colossi della finanza mondiale. Anche nel nostro paese banche e assicurazioni non godono di

grande reputazione e di questo dobbiamo essere consapevoli. Ci troviamo ad operare in uno scenario nel quale gli intermediari professionali sono gli unici portatori di una prossimità e di una capacità relazionale che i grandi gruppi non hanno. L'alternativa ancora una volta è tra "industrializzazione" della relazione e complessità dei bisogni, che sempre più caratterizza la nostra società. Ma torneremo su questo punto.

Intanto l'economia italiana è entrata nella spirale della recessione e, stando alle previsioni del Fondo Monetario Internazionale, per quanto pessimistiche, non vedremo la crescita fino al 2014. L'anno in corso si chiuderà con una contrazione del Pil pari all'1,9%, più o meno come la Spagna, ma anche il resto d'Europa non se la passerà bene. Nel complesso l'Eurozona vedrà una contrazione dello 0,3% nel 2012 e un +0,9% l'anno prossimo, contro una crescita dell'economia globale, rispettivamente, del 3,5% e del 4,1%. Del resto la storia recente ci ha mostrato quanto siano aleatorie anche le previsioni più attendibili.

Al di là dei dati aggregati, le cifre più preoccupanti riguardano le famiglie italiane. Da un lato il Fondo monetario internazionale conferma il nostro paese al quinto posto nella classifica della ricchezza finanziaria – che si attesta al 234% del Pil nominale - dietro a Stati Uniti, Giappone, Regno Unito e Canada. Un risultato lusinghiero, che ci vede davanti a paesi avanzati come Francia e Germania.

Dall'altro però l'Istat mostra una propensione al risparmio della famiglie nel 2011 fermo al 12%, il valore più basso dal 1995, in netto calo rispetto al 16% del 2008. I nuclei familiari giovani, con capofamiglia sotto i 35 anni, non riescono a risparmiare quasi nulla. Nello stesso anno il potere di acquisto è calato dello 0,5% che, secondo il Codacons, equivale a una tassa invisibile di 172 euro, mentre a febbraio i consumi segnalavano una flessione dello 0,9% su base annua. Se consideriamo il biennio 2008-2009,

i redditi delle famiglie registrano una contrazione del 4% e il Pil scende del 6%, secondo la Banca d'Italia: ciò significa che una famiglia su cinque non arriva a fine mese. E il quadro non è destinato a migliorare, visto il forte aumento della pressione fiscale atteso nei prossimi mesi.

D'altra parte dobbiamo rilevare che, a fronte di enormi sacrifici che continuano a pesare sulle spalle degli italiani, dilagano senza sosta sprechi e malaffare. Secondo la Corte dei Conti la corruzione in Italia vale circa 60 miliardi di euro all'anno, mentre l'evasione fiscale si aggira tra i 100 e i 120 miliardi. Difficile in questa situazione pretendere che i cittadini accettino di buon grado ulteriori sacrifici.

Ma la corruzione si intreccia con una difficoltà endemica a fare impresa in Italia, complice una burocrazia pervasiva e consolidata. La Confartigianato ha calcolato che per aprire un'attività nel nostro paese occorrono tra i 14 e i 23 procedimenti, con relative spese e tempi di attesa. Ma sappiamo bene che i problemi non finiscono lì poiché, una volta avviata, l'impresa deve fare i conti con un intreccio normativo – sia fiscale che amministrativo – che non ha eguali in altri paesi. Senza contare la sciagurata eventualità di incappare in una controversia civile o penale, finendo nel girone senza uscita delle aule di giustizia.

Gli elementi che strozzano l'economia sana del paese sono gli stessi che penalizzano la nostra attività: la malavita è fonte di evasione fiscale ed assicurativa. E' questo uno dei tanti fattori di sottosviluppo nel ramo danni del nostro paese, non certo attribuibile all'imperizia degli agenti.

Veniamo dunque al fronte assicurativo. Le cifre non sono incoraggianti, almeno stando ai dati preliminari pubblicati dall'Ania, confermati recentemente anche dall'Isvap. Se fino al 2010 il settore sembrava esente dai venti di crisi, il 2011 segna

un'inversione di tendenza. La raccolta complessiva delle imprese ha toccato i 110 miliardi di euro, in calo del 12,2% rispetto all'anno prima (-14,5% in termini reali). Sul dato ha inciso interamente il crollo del ramo Vita, che nell'anno registra un -18% a quota 74 miliardi, mentre il Danni cresce del 2,6% a 36,4 miliardi. Nel complesso l'incidenza dei premi sul Pil passa dall'8,1% al 7%.

La contrazione ha investito tutti i rami Vita con una accentuazione sulle polizze di Ramo V a Capitalizzazione, che accusano un vero e proprio crollo: -39,2% rispetto al 2010, benché pesino solo per il 4,2% sul totale. Seguono le polizze di Ramo III Linked, in flessione del 20%, ma anche i prodotti di Ramo I sulla Vita umana non se la passano bene, in contrazione del 16,4% a quota 57 miliardi. Dunque cala la fiducia anche verso quelle soluzioni di tipo tradizionale che fino a poco sembravano un rifugio sicuro contro i rovesci delle borse.

I fondi pensione, infine, hanno messo a segno una diminuzione del 10%. Il settore non è mai decollato nel nostro paese, nonostante tutti gli incentivi fiscali, sarà che il basso livello dei redditi e la precarietà lavorativa non consentono grandi accantonamenti.

In generale la dinamica del Vita sconta le turbolenze nei mercati finanziari e la debole congiuntura economica, dopo l'aumento del biennio 2009-2010. Sembra che la ricerca di sicurezza che aveva caratterizzato le scelte dei risparmiatori abbia lasciato il posto ad una diffusa disillusione, alimentata dalle incertezze crescenti sul futuro. Un segnale da non sottovalutare, poiché l'economia di un paese si regge da sempre sul collante della fiducia, senza il quale si moltiplicano le inefficienze nell'allocazione delle risorse e si contraggono gli investimenti, come quando a causa di uno shock il sangue non affluisce alle estremità.

A farne le spese è stato soprattutto il canale bancario, che ha visto una contrazione del 26% nella raccolta. Meno dirompente è

stato l'impatto per le agenzie (-12%) e per i promotori finanziari (-5%).

Diverso lo scenario nei Danni. Ad alimentare la crescita è stato il ramo Auto, che continua a rappresentare il 56,9% del totale e nel 2011 ha registrato un incremento del 4,1% nella raccolta. Gli altri rami Danni restano pressoché stabili (+0,6%) con un buon risultato per i comparti Tutela Legale (+4,1%), Assistenza (+7,4%) e Perdite pecuniarie (+9%), mentre calano leggermente i rami Rc Generale (-1,1%) e Trasporti (-0,9%). Complessivamente l'incidenza dei rami Danni sul Pil resta invariata (2,3%), nonostante la crisi.

Il dato dovrebbe farci riflettere: le incertezze sul futuro non hanno intaccato la propensione degli italiani ad assicurarsi. Ma potremmo anche dire che è esattamente questo il compito dell'assicurazione, nata per fronteggiare i rischi dell'esistenza in un'ottica mutualistica. In fondo è l'evoluzione dell'istinto naturale alla cooperazione per difendersi da un ambiente ostile, prima ancora che la tecnica assicurativa facesse la sua comparsa. E' su questo fronte che si innesta il nostro ruolo o, se vogliamo, il ruolo sociale dell'assicurazione, che non può essere delegato a canali de-professionalizzati. E' un segnale per le imprese e per le istituzioni, che non sembrano cogliere appieno le potenzialità che il settore potrebbe offrire al paese.

Da tempo chiediamo una legge sui rischi catastrofali, senza risultato. Sono passati due anni dal nostro Congresso a L'Aquila ma la situazione è rimasta pressoché invariata. L'unico risultato è il recente provvedimento che permette alle regioni colpite da calamità di aumentare le accise sul carburante: una misura che ha il sapore della beffa. Le macerie invece sono ancora tutte lì e con esse un quadro politico incagliato tra burocrazie inossidabili e asfissianti equilibri partitici. Intanto l'instabilità climatica e il

fragile assetto idrogeologico del nostro paese continuano a provocare disastri.

Nel 2011 a livello globale le calamità naturali hanno generato perdite economiche record, pari a 380 miliardi di dollari (Worldwatch Institute su dati Munich Re). Gli eventi catalogati come catastrofi naturali nel 2011 sono stati 820, al di sopra della media annua nel periodo 2001-2010. Che gli eventi climatici siano destinati ad aumentare lo affermano ormai anche i centri di ricerca più prudenti.

In Italia quanto accaduto in Liguria, Sicilia e Campania ha riproposto l'urgenza di una politica seria di prevenzione e contenimento dei danni catastrofali, che ogni anno costano allo Stato 3,5 miliardi di euro, a cui si aggiungono i 50 miliardi del terremoto a L'Aquila. Ma su questo fronte continua a prevalere un approccio corporativo che blocca l'avvio di una vera e propria "welfare community", basata sulla sinergia pubblico-privato. Basterebbe mutuare l'esempio di altri paesi, ma forse da noi prevalgono interessi politico-elettorali – e mi fermo qui - che impediscono di uscire dallo status quo.

Tuttavia la funzione sociale dell'assicurazione si gioca su molti fronti: previdenza, sanità, assistenza, tutela legale, responsabilità civile. Oggi esiste una spesa privata in ambito sanitario molto elevata, ma coperta solo marginalmente dall'assicurazione. Il risparmio degli italiani è in gran parte investito in immobili, quindi non disponibile, tanto che qualcuno comincia a parlare della necessità di gestire una possibile "de-patrimonializzazione". Va da sé che sul versante dell'offerta dovremmo fare di più. Dovremmo chiederci anzitutto come nascono i prodotti assicurativi. Chiunque abbia fatto parte di commissioni prodotti sa che spesso si fotocopiano le polizze esistenti, concorrendo poi sulla tariffa e sulla scontistica. Se la crisi fa nascere nuove esigenze, esiste poi la capacità di analizzarle in funzione del reddito (e non del patrimonio) disponibile?

Ma non si tratta solo di questo. Anche il miglior prodotto sul mercato si scontrerebbe con l'assenza di un quadro istituzionale di riferimento. E' l'annoso problema della riforma del Welfare. Qualcuno ha mai provato a vendere una Long term care? In Francia la posseggono 20 milioni di cittadini, ma ciò è stato possibile grazie ad una legge che ne riconosce la funzione sociale e come tale ne incentiva la collocazione.

Perché in Italia non riusciamo a fare sistema? E' chiaro che se l'interazione tra pubblico e privato si limita ad un aumento del 3,5% delle tasse sull'Rc Auto a causa del federalismo fiscale, non andiamo da nessuna parte. Aggiungo che sul provvedimento ci fu un silenzio assordante e nessuna protesta per questo ulteriore salasso a carico del cittadino-automobilista, nemmeno da coloro che sembrano avere la soluzione in tasca per il caro polizze in Italia.

Il futuro sviluppo del sistema assicurativo dipenderà dalla nostra capacità di intercettare nuovi bisogni nati dall'attuale crisi e dalle nuove abitudini di vita e dare loro risposte adeguate. In ciò risiede il nostro ottimismo, consapevoli del patrimonio di relazioni e di competenze di cui siamo portatori.

Se dunque la cifra di questo momento storico è la sfiducia, complice una progressiva standardizzazione della relazione assicurativa, l'intermediazione professionale resta un porto sicuro per chi crede ancora nel valore della prossimità. L'unico antidoto all'insofferenza diffusa verso banche ed assicurazioni sta nella nostra capacità di interpretare e intercettare le esigenze della clientela in uno scenario in continua trasformazione.

Non è facile, ma ci aiuta il nostro radicamento nel territorio e la relazione privilegiata con l'assicurato, come nessun'altra figura può vantare. Noi siamo quelli dell'economia reale, che conoscono il cliente e la sua famiglia, le sue difficoltà e i suoi tentativi di stare meglio. Ci ostiniamo a credere che la ricchezza nasce dal lavoro e non da qualche trucco contabile o finanziario,

ciò dalla fatica di chi produce beni e servizi senza facili scorciatoie. E' questo il nostro ambiente, che non intendiamo barattare con le false illusioni di chi si arricchisce sulle perdite finanziarie degli altri.

La rete agenziale costituisce un valore aggiunto inestimabile per le compagnie, un presidio sicuro sul territorio e la prima fonte di redditività per il sistema. L'agente resta il "volto umano" dell'assicurazione, forte di una logica mutualistica e di vicinanza che spesso e volentieri le mandanti dimenticano. Ancora oggi le agenzie collocano l'81,6% del portafoglio danni e l'88% del Ramo Rc Auto, in leggera flessione rispetto al 2010, mentre nel Vita siamo al 16,4%, contro il 54,8% di banche e poste. Eppure il nostro ruolo continua ad essere mal compreso, per non dire ostacolato dalle compagnie.

Nel 2010 i ricavi delle agenzie sono rimasti pressoché stazionari, ma negli ultimi quattro anni sono calati del 3,8%, a fronte di costi in crescita del 5,1%. La redditività, nello stesso arco di tempo, è crollata del 22,1%. I dati sono stati presentati alla giornata Maestro 2011 e mostrano un quadro a tinte fosche. Molti sono costretti a chiudere, a diventare subagenti o a confluire in esperienze, non sempre felici, di co-agenzia. Fatto sta che le agenzie sul territorio sono calate del 2,9% nel 2010 e del 6,4% dal 2007. Sappiamo che questa tendenza sconta una scelta strategica delle compagnie, che stanno tagliando i presidi nel Sud e nelle aree a basso potenziale.

Sappiamo anche che il 76% dei nostri costi sono riconducibili ad attività gestionali, che le direzioni hanno costantemente scaricato sugli intermediari. A queste attività siamo costretti a dedicare il 63,2% del nostro tempo, mentre sull'Auto i costi fissi coprono il 69% dei ricavi medi di agenzia. Se a ciò aggiungiamo la riduzione delle provvigioni e l'incapacità delle direzioni di ottimizzare e modernizzare i loro processi interni, capiamo la situazione nella quale versa l'intermediazione in Italia, già

vessata dal proliferare di nuovi canali agguerriti quanto de-professionalizzati.

Evidentemente c'è un limite a questa corsa al ribasso, nella quale ci perdono tutti. Su questa soglia dobbiamo fare fronte comune, attraverso una politica sindacale intelligente, che non perda terreno sui diritti acquisiti ma sappia tenere aperto il filo del dialogo guardando al bene comune del paese. Un equilibrio difficile da mantenere, ma su quello stretto sentiero si gioca la nostra credibilità e il nostro ruolo.

Non dobbiamo negare il conflitto ma nemmeno dimenticare che esso si gioca su un orizzonte comune di interessi verso il quale, volenti o nolenti, compagnie e intermediari professionali dovranno camminare insieme. Altrimenti perderanno entrambi.

Se le mandanti cercano di acquisire nuovi vantaggi contrattuali, dobbiamo essere consapevoli che l'attuale modello agenziale presenta sacche di inefficienza alle quali possiamo mettere mano. Siamo troppo sbilanciati sull'auto e ancora poco avvezzi alla tecnologia, mentre un modello multi-business che sfrutti a tutto tondo l'innovazione potrebbe migliorare i nostri indicatori di redditività. Parliamo di internet, non come canale di vendita ma come supporto alle vendite e alla gestione sinistri.

Ci sono processi che potrebbero essere automatizzati, come le informazioni sullo stato di avanzamento del sinistro, l'invio della denuncia o il pagamento del premio. Non dimentichiamo che i clienti più aperti all'innovazione sono anche i più assicurati. Il mondo è sempre più interconnesso e lo dimostra la velocità delle transazioni finanziarie, che spaziano ormai in tempo reale da una parte all'altra del globo. Restare indietro sarebbe una scelta suicida.

Al tempo stesso non dobbiamo farci illusioni: le garanzie assicurative non sono commodity, ovvero prodotti vendibili indifferentemente da qualsivoglia canale, ma servizi che vanno

dalla costruzione del prodotto alla valutazione e liquidazione del sinistro. E quand'anche un contratto fosse standardizzabile, non lo è certamente un sinistro. Lo sanno bene gli assicurati con compagnie online. L'alternativa è chiara: o tutto funziona senza intoppi, con un meccanismo di shumpeteriana perfezione burocratica, oppure l'assicurato si troverà in un girone infernale di anonimi operatori telefonici che metteranno a dura prova la solidità del suo sistema nervoso. Dunque non resta che sperare in un'improbabile "tipizzazione" del sinistro o accettare un aumento dei costi e dei tempi in fase di risarcimento, difficili da giustificare da un ipotetico sconto sul premio.

Il valore consulenziale dell'agente si colloca tra due controparti reciprocamente diffidenti: l'assicurato e la compagnia, tra i quali talvolta vince il più furbo o il più forte. Il canale agenziale è l'unico referente di entrambi, in grado di neutralizzare questo circolo vizioso. Ciò rischia tuttavia di ingessare la sua attività e restringerne la libertà d'azione.

Ogni giorno sperimentiamo l'asimmetria tra la complessità dei bisogni e l'inadeguatezza dell'offerta sul mercato, originata da una tendenza ormai conclamata a ridurre le prerogative dell'intermediazione professionale, attraverso schemi contrattuali rigidi che impediscono agli agenti di ridefinire il prodotto sulle esigenze del cliente. Una scelta precisa da parte delle mandanti, che svilisce la nostra professionalità e finisce per consolidare la stasi del mercato. Inutile poi lamentare l'endemica sotto-assicurazione del nostro paese.

Il nodo non sta nella contrapposizione tra mono e plurimandato, ma nell'identità dell'intermediario. L'agente plurimandatario svilupperà necessariamente una maggiore autonomia imprenditoriale, dovendo valorizzare il proprio brand, mentre il monomandatario si troverà a mettere in gioco le proprie capacità nella cornice definita dalla mandante. Ciascuno farà la sua scelta, attingendo dalla propria storia e al proprio patrimonio di

esperienze, relazioni e cultura. Ma a noi preme aiutare l'agente a sviluppare le sue doti per gestire – e non subire – il cambiamento, per mettere frutto la professionalità acquisita e svolgere il ruolo che gli spetta nella società e nell'economia.

Non nascondiamo che la recente ondata delle cosiddette "liberalizzazioni" ci lascia quantomeno perplessi. Mentre non sono stati toccati i veri nodi, quelli che generano distorsioni e inefficienze nel mercato, nuovi oneri rischiano di essere addossati all'anello economicamente più debole: l'intermediario professionale. Non abbiamo alcun interesse a indebolire le imprese di assicurazione e comprendiamo le ragioni di qualunque governo che si trovi a gestire un enorme debito pubblico, considerato che nei portafogli delle compagnie stazionano almeno 200 miliardi in titoli di Stato. Ma non vorremmo essere noi a pagare per le inefficienze del sistema.

Detto questo, facciamo fatica ad annoverare tra le misure di liberalizzazione l'obbligo – con oneri interamente a carico degli intermediari – di presentare tre preventivi Rc Auto al cliente. Un provvedimento equivoco che sembra trasformare la natura della nostra prestazione da obbligazione di risultato a obbligazione di mezzi. Non è chiaro infatti sulla base di quali criteri dovremmo presentare preventivi dei nostri concorrenti e soprattutto chi pagherà la consulenza prestata, dal momento che per produrre un preventivo serve tempo e risorse.

Sull'eterno problema delle liberalizzazioni Uea ha diramato nel febbraio scorso un comunicato stampa nel quale abbiamo messo in luce la nostra idea di libero mercato, una materia che diventa spesso e volentieri il terreno su cui esercitarsi in facili retoriche. Anche il confronto con gli altri paesi europei non tiene mai conto delle anomalie che continuano a pesare sulla nostra economia e che non consentono la semplice trasposizione di altri modelli. Se la questione è rimuovere i vincoli giuridici ed efficientare il

sistema per generare, ad esempio, una riduzione dei costi dell'RC Auto, come non essere d'accordo? In tal senso abbiamo sottoscritto i correttivi avanzati da Sna e Unapass, ma alcuni nodi restano sullo sfondo.

Se il principio è la libertà di scelta del cittadino-assicurato, degli intermediari e delle compagnie, allora dovremmo anzitutto eliminare le strozzature che impediscono una reale libertà d'azione degli operatori. Abbiamo riproposto la rimozione del divieto di collaborazione tra intermediari iscritti alle sezione A del Rui nei rami Danni, su cui la nostra associazione si era spesa più volte dimostrando l'inconsistenza giuridica del divieto. Un tema sul quale abbiamo constatato con piacere l'appoggio di Sna e Unapass.

Ma ad ostacolare il mercato sono anche i contratti di affitto vincolati delle agenzie e la rivalsa in merito al portafoglio clienti che le compagnie continuano ad esercitare sugli agenti, un tema su cui crediamo utile avviare una riflessione rispetto ai principi di concorrenza evocati dallo stesso legislatore.

Auspichiamo inoltre un'effettiva libertà di scelta nella vendita di polizze in banca, senza condizionamenti e regole uguali per tutti e chiediamo con forza provvedimenti efficaci contro le truffe assicurative. Ce ne siamo occupati ampiamente in due convegni a Napoli. I sinistri provocati da veicoli non identificati sono in drammatica crescita: nel biennio 2007-2009 sono passati da 16.838 a 22.725. Specularmente aumentano i sinistri dei veicoli non assicurati, passati nello stesso periodo da 17.314 a 23.728. Ben vengano allora tutti gli interventi che mettano un argine alla falsificazione dei contrassegni e garantiscano una maggiore certezza tabellare per i danni fisici, ma stiamo ancora aspettando il provvedimento che istituisca una vera agenzia Antifrode, che tutti vogliono ma nessuno si prende la briga di disincagliare dalle solite pastoie burocratiche.

Le liberalizzazioni sono l'ennesima occasione mancata. Sembra davvero impossibile uscire dal tunnel del corporativismo e una volta tanto fare l'interesse, quello vero, dei cittadini.

Quando l'emergenza economica sarà passata, speriamo presto per tutti, resteranno sul tappeto i problemi di sempre. Probabilmente il ceto politico continuerà la solita litania sul "caro auto", addebitandola agli avidi assicuratori italiani e magari agli inefficienti intermediari, che insieme gestiscono - senza un quadro di riferimento e senza strumenti normativi all'altezza - 17 miliardi di euro all'anno di risarcimenti per sinistri, destreggiandosi tra tentativi di truffa e un sistema viabilistico colabrodo.

Agli intermediari professionali toccherà gestire il cliente come ha sempre fatto, giustamente insofferente dei rincari ed esasperato da una politica fiscale iniqua e vessatoria. Ma appunto lo faremo come abbiamo sempre fatto, stando al loro fianco e mettendo in luce le distonie di un sistema che pesa sulle spalle degli assicurati. Anche per questo forse qualcuno continua a sperare in un ridimensionamento delle rete agenziale, perché la voce degli assicurati non giunga troppo forte e chiara.

Un anno intenso dunque, per il mercato e per gli agenti. Conformi alla nostra mission, abbiamo cercato di seguire da vicino le trasformazioni senza cedere a facili semplificazioni o polemiche sterili. Non ci interessa cavalcare la notizia e nemmeno partecipare a dibattiti ad uso e consumo dei media, ma vorremmo dire la nostra in merito a problemi reali. Non ci attrae il "gossip assicurativo", la battuta, la polemica, la rivendicazione. Vogliamo confrontarci sui temi che interessano il paese, sicuri di avere qualcosa da dire.

La stampa lo ha capito e ci ha dato un buon riscontro in termini di visibilità, senza aver comprato una sola pagina pubblicitaria. Lo interpretiamo come un segnale di speranza: è la dimostrazione che i contenuti una volta tanto premiano. E' il nostro lavoro,

sintetizzato dall'articolo 4 dello Statuto Uea che, tra gli scopi dell'associazione annovera la promozione della "cultura assicurativa nella Società, attivando e valorizzando iniziative finalizzate ad una migliore conoscenza dei servizi assicurativi".

Tutto questo si traduce ogni anno in un fitto programma di convegni, iniziative istituzionali e momenti di formazione, ai quali partecipano i massimi esponenti delle istituzioni e del mondo economico e produttivo. Dopo il nostro Congresso di Genova è stata la volta di Torino, nel giugno scorso, con il convegno su "I fondi sanitari nell'evoluzione del Welfare in Italia", per poi tornare a Milano con la 7a giornata Maestro, in partnership con Iama Consulting su "Il cambiamento necessario. Imprese ed intermediari di fronte ai nodi irrisolti dell'economia del paese e del mercato assicurativo". Maestro è ormai al decimo anno di attività, un appuntamento fisso nell'agenda di molti assicuratori e dell'intera stampa di settore, quest'anno presente massicciamente all'iniziativa.

Ottobre è stato il mese del viaggio studi a Vienna, dove siamo stati ospiti della Vienna Insurance Group. Oltre al tradizionale scenario di mercato e ai momenti di convivialità, abbiamo incontrato una delegazione dell'associazione degli agenti austriaci, presso la camera di commercio di Vienna: un incontro informale e per noi di grande interesse, nel quale ci siamo confrontati sui rispettivi sistemi di distribuzione. Ci siamo sentiti a casa nostra, partecipi di problemi ed aspettative comuni. Vorremmo che questo incontro abbia un seguito e fosse il preludio di rapporti più strutturati con gli intermediari europei, anche in vista di una possibile azione di lobbying presso le istituzioni comunitarie.

Nello stesso mese si è tenuto convegno di Napoli, in partnership con l'Università Parthenope. Anche qui siamo di fronte ormai a un momento istituzionale per la nostra associazione, che ogni anno mette a confronto esperti ed istituzioni su temi che uniscono l'attualità con l'approfondimento scientifico. Questa

volta abbiamo voluto accendere un faro sulla Consap, ovvero sui compiti di questo organismo nel mercato della Rca in evoluzione. Infine a novembre, come di consueto, Uea era presente al Forum della distribuzione assicurativa di Milano di Cardi Editore, in una tavola rotonda insieme ad altri rappresentanti dell'intermediazione professionale.

Il 2012 è ripartito con una serie di iniziative che hanno riscosso grande successo in termini di partecipazione. Febbraio ci ha visto a Verona con DAS, in un convegno sulla conciliazione obbligatoria di fronte a oltre 200 partecipanti, mentre il mese di marzo si è aperto con un altro grande appuntamento istituzionale a Roma, in collaborazione con la Scuola di specializzazione in medicina legale e delle assicurazioni dell'Università Tor Vergata e con il Centro Internazionale di Studi Borgiani, dove si sono confrontati i massimi esperti su "Responsabilità professionale medica e conciliazione". Quindici giorni dopo abbiamo parlato di Rc Professionale obbligatoria in un'aula strapiena dell'Università Bocconi di Milano. Un tema che abbiamo riproposto meno di un mese fa in Sicilia, a Pachino: un altro successo in termini di pubblico e di interesse istituzionale.

L'anno appena trascorso ha visto anche un'ampia riorganizzazione delle attività di comunicazione, oltre al cambio di sede. Abbiamo messo a regime nuove procedure, per creare automatismi nelle comunicazioni interne ed esterne, modelli codificati in un sistema definito in termini di tempistiche e formattazione dei messaggi. Anche il lancio dell'attività webcast ha consentito di veicolare i contenuti Uea ad un pubblico molto vasto, praticamente a costo zero. Il bimestrale Attualità Uea è ormai un canale privilegiato per diffondere il pensiero scientifico dell'associazione, attraverso gli atti dei convegni e una serie di contributi di grande valore scientifico e professionale.

Attualità Uea, UeaWebcast, Opinioni a Confronto e la Rassegna stampa giornaliera, oltre alla consueta comunicazione

istituzionale sulle iniziative, hanno consentito al pensiero Uea di diventare un punto di riferimento nel panorama assicurativo e lo dimostrano gli inviti che riceviamo quasi quotidianamente a incontri, dibattiti, tavole rotonde alla presenza dei massimi esponenti delle istituzioni e del mondo imprenditoriale. A breve sarà operativo anche il nuovo sito, in un'ottica di apertura al mondo dei media delle associazioni di categoria, ma anche un luogo attraverso il quale relazionarsi con tutti coloro che hanno a cuore la diffusione della cultura assicurativa nel nostro paese.

Ho assunto la carica di Presidente da meno di un anno e, come dichiarai dopo la nomina, mi piace pensare ad un'associazione che vive e cresce grazie al contributo di tutti. Ho raccolto con qualche timore l'impegnativa eredità di Elio Pugliese, che ha saputo far crescere l'associazione con determinazione e personalità. Non mi sento investito di alcun potere speciale, ma vorrei potermi sentire parte di una struttura collegiale e semmai attivare le energie latenti che ancora faticano ad emergere.

Non nascondo le difficoltà. La crisi dell'associazionismo ha investito tutti, disgregando la rappresentanza e alimentando l'individualismo. La crisi economica ha fatto il resto, mettendo a repentaglio la fiducia nel futuro e nella politica. In questo scenario appare profetico l'impegno enunciato dal nostro Codice Morale: "Il mio lavoro è un servizio reso alla collettività e mi adopero al fine di renderlo sempre migliore. Identifico il mio prestigio professionale e lo scopo primario della mia opera nella qualità del servizio prestato.

Lo studio delle necessità assicurative dei miei clienti costituisce il mio più importante impegno: mi preoccupo di ricercare accuratamente, tra le diverse possibilità, quelle meglio rispondenti alle reali situazioni della clientela; di illustrare alla medesima, con la massima precisione, le caratteristiche dei contratti ben chiarendo i diritti e gli obblighi che ne derivano".

Non trovo parole migliori per descrivere la nostra mission. Se all'orizzonte si profilano segnali poco rassicuranti, saranno ancora queste parole a darci la forza di sperare. Ma non possiamo farlo da soli: la storia ci insegna che si vince solo unendo le forze, solo così hanno potuto affermarsi diritti che oggi chiamiamo universali. E ancora oggi è questo l'unico vero rimedio all'atomizzazione e all'insicurezza.

Continueremo a sperare, guardando avanti ma con i piedi ben saldi per terra. I nostri padri hanno costruito una grande nazione sulle macerie di una paurosa guerra di fame e sofferenze e noi, anche per rispetto alla lungimiranza dei padri fondatori di Uea, abbiamo il dovere di continuare con il massimo dell'impegno questa importante eredità di valori che ci è stata tramandata. Seppur realista, come ogni assicuratore deve essere, sono ottimista per il nostro futuro, perché le nostre intelligenze di uomini liberi e la nostra determinazione ci permetteranno di trovare la strada.