



Cari Amici,

la fiducia che avete voluto accordarmi mi vuole ancora qui a dare voce al nostro XXXI Congresso.

Introduzione

Una tappa significativa, espressione della continuità che insieme abbiamo saputo dare a un'ormai più che trentennale attività protesa a farsi portavoce e interprete delle istanze e delle pulsioni di un mercato in grande fermento, contraddittorio, refrattario e dai contorni indefiniti e distonici ma pur sempre proteso al cambiamento, soggetto alla globalizzazione senza tuttavia voler rinunciare alla propria individualità.

In questo scenario caratterizzato dal proliferare continuo di incertezze diffuse difficilmente misurabili, ma pur sempre ricco di potenzialità, si impongono le attività della nostra UEA che, con una punta di presunzione, ma con orgoglio, ritengo possano validamente contribuire ad arginare questo fenomeno dilagante offrendo margini tangibili di certezza o, quanto meno, gli strumenti per approdare a essa.

Riallacciarsi alle vicende degli ultimi tempi sarebbe pleonastico così come al dilagare della sfiducia radicatasi nel consumatore-risparmiatore, ma emblematico di quel bisogno di sicurezza e professionalità di cui gli Agenti UEA sanno, ma soprattutto, hanno saputo farsi interpreti.

La scelta di essere qui, oggi, a celebrare il nostro XXXI Congresso non è casuale ma opportunamente meditata. Ricca di significati simbolici avoca a sé l'unità d'Italia così come quella della nostra UEA e racchiude in sé l'implicito

ringraziamento a tutti i soci e, in particolare, a coloro che non hanno ravvisato nella distanza motivo di disaffezione ma, al contrario, hanno saputo fare propria l'essenza di UEA.

Il Brand Building

Un agire che ci accomuna e che ha contribuito al meglio noto fenomeno del *brand building* UEA ovvero, alla costruzione di un'identità di marchio intrisa di quei valori universalmente percepiti e indispensabili alla nostra associazione.

Il nostro codice morale, seguito dalla carta dei diritti degli assicurati, ne sono un esempio tangibile. Il *brand* infatti, è il fulcro di ogni attività racchiudendo in sé l'essenza dell'organizzazione stessa, indice di apprezzamento da parte del pubblico di quelle iniziative e di quei valori di cui si è il portavoce.

Partendo dall'idea che l'attività agenziale, nella sua più intima accezione imprenditoriale, non potesse prescindere dalla comprensione dei bisogni del consumatore cliente, siamo approdati al concetto di redditività globale, realizzando attività su modelli flessibili capaci di osservare, studiare, precorrere e rispondere ai nuovi trend.

La logica del servizio volto alla soddisfazione di esigenze esistenti, però, si deve misurare anche con la capacità di individuare e definire i tratti sempre più complessi dei nuovi mercati.

La riemersione dell'istituto assicurativo

Proprio in questa logica di crescita e di riemersione dell'istituto assicurativo, contrapposto a una crescente domanda di semplificazione della vita quotidiana, di umanizzazione delle tecnologie e di ampliamento ed estensione dei servizi, si inserisce il folto elenco delle nostre attività.

Se vogliamo comprendere che cosa ci riserverà il futuro nei prossimi dieci anni non possiamo basarci sulla mera osservazione di quanto è successo nell'ultimo anno o nei due

o tre anni precedenti, dovendo al contrario sondare gli andamenti di un lontano passato.

Assunto il dato storico, lo stesso dovrà poi essere relazionato a ipotesi e prospettive recenti.

Il sistema distributivo è infatti tutt'altro che omogeneo e altrettanto dicasi in merito ai consumi, alla forte differenziazione su base territoriale della distribuzione di ricchezza e del lavoro.

Il traguardo che oggi ci proponiamo di perseguire con le nostre attività è quindi quello di offrire le conoscenze utili ad analizzare il mercato di riferimento a livello macro e micro economico, a valutare la profittabilità delle diverse aree geografiche, dei vari segmenti di mercato, dei canali e della clientela, e le opportunità di valorizzazione del portafoglio e dell'agenzia.

In breve quindi vogliamo offrire le garanzie necessarie al miglior posizionamento delle nostre rispettive realtà agenziali sul mercato, intraprendendo con successo operazioni di inserimento propositivo nel tessuto delle relazioni economico - sociali.

Proponendoci di attuare le istanze appena delineate abbiamo gettato le basi per la realizzazione di un osservatorio scientifico permanente, denominato Next Generation Insurance, volto all'armonizzazione delle differenti espressioni del sistema assicurativo: imprese, sistema distributivo e consumatori clienti.

*Next Generation
Insurance*

L'obiettivo sperato è arrivare ad ampliare la visione, la misurazione e la raccolta del dato di mercato, presupposti necessari a delineare le caratteristiche delle agenzie del futuro che dovranno imperativamente essere contestualizzate allo stadio di sviluppo storico del territorio, al numero delle agenzie sullo stesso presenti, al mutamento delle loro dimensioni e a quello della loro redditività.

L'Osservatorio, come vedremo domani in occasione del nostro convegno *“E' ora di (ri) cominciare – La fondazione del nuovo umanesimo assicurativo”*, contribuirà in modo tangibile e decisivo a raccontare le peculiarità del progetto.

L'osservazione delle dinamiche interne non deve però prescindere da una conoscenza complessiva del mercato.

Spontaneo quindi il richiamo all'Europa dove oggi ci affacciamo con un profilo professionale che, a detta degli altri, è il solo di tipo europeo, e con la consapevolezza che il nostro domestico non è più circoscrivibile al solo territorio nazionale.

Con soddisfazione possiamo dire di applicare con successo il più diffuso concetto olistico all'interno della nostra compagine, vale a dire, di condivisione a ogni livello di attività, idee e progetti.

Un percorso destinato a proseguire, che ha alimentato la crescita di UEA fino a legittimarne oggi i connotati propri di un istituto per la cultura assicurativa, di una realtà, che ci riconoscono di rango internazionale, al servizio della professione e protesa a creare valore per ogni stakeholder.

***Rapporti
Istituzionali e
Riconoscimenti***

Sia solo detto in proposito dei rapporti intercorrenti con le istituzioni italiane ed europee, con le stesse associazioni di categoria, con le Authorities, con le Università, e ancora dell'ormai consolidato partenariato con le Camere di Commercio dove siamo entrati a pieno merito nel loro circuito di qualità come accaduto a Milano, Roma, Torino, Verona, Parma, Genova, Catanzaro, Ragusa e ovviamente Trapani.

Non sono mancati altresì, i riscontri ricevuti in ambito nazionale e internazionale e i riconoscimenti offertici dalla stampa, ormai da diverso tempo attenta alle iniziative da noi intraprese.

Vale la pena ricordare l'ultima edizione di Assicuraexpo, nata sotto il patrocinio di UEA e confermata manifestazione utile

per fare il punto sulla situazione assicurativa attraverso attività convegnistiche e di incontro confronto fra tutti i protagonisti di questo importante settore: addetti ai lavori, imprese e consumatori.

In questo contesto abbiamo presentato l'evoluzione del progetto Maestro e realizzato il convegno *“Fideiussioni e Pubblica Amministrazione”* che si è proposto di affrontare concretamente le problematiche riscontrate dall'universo imprenditoriale nei rapporti con la Pubblica Amministrazione in materia fideiussoria, offrendo alla collettività una lettura interlocutoria di profondo spessore intorno a una tematica dai tratti apparentemente inafferrabili.

Meritano poi menzione, solo per citarne alcuni, *“Qualità e sicurezza nei trasporti e nella logistica”* promosso da Certiquality, ente certificatore di fama mondiale, dove siamo intervenuti trattando : *“La certificazione come valore aggiunto agli effetti assicurativi”* e *“L'agente di assicurazione proiettato in Europa”* cui abbiamo invece dato voce in occasione del convegno intorno alle potenzialità di sviluppo della realtà agenziale nel contesto socio economico astigiano promosso dalla locale sezione provinciale dello Sna.

Il network UEA, infatti, utilizzando l'esperienza di cui dispone, arricchita di nuove continue informazioni, grazie anche alla proficua partnership instauratasi da ormai lungo tempo con Certiquality, il Comitato di Tutela Giudiziaria, Accenture, Crif Informatica e gli amici Pezzino e Casaroli, può rappresentare, per il grado di interazione conseguito, la trasposizione tangibile della logica delle reti neurali.

Le reti neurali

Il corretto utilizzo delle informazioni fatte diventare proprie da ciascun distretto, attraverso l'opera virtuosa dei Delegati Distrettuali, origina un sistema “esperto” capace di determinare l'influenza di ogni variabile che interviene nello scenario agenziale di riferimento, contribuendo alla creazione di nuove opportunità, connessioni e occasioni di maggiore aggregazione.

Il buon funzionamento delle logiche che presiedono tale sistema incontra, però, il proprio limite fisiologico, non possiamo sottacerlo, in una percepibile disaffezione associativa, vero e proprio sbarramento alla crescita della nostra realtà istituzionale.

Il rapporto associativo, la compattezza della compagine, così come la sua stessa crescita, trovano la propria insostituibile linfa vitale nell'amore e nel sostegno profuso da ogni singolo socio.

L'edificazione di una rete organizzata efficiente presuppone oggi la creazione di un mondo relazionale capace di correre lungo cinque direttrici: empatia, maturità emozionale, sensibilità, cordialità e infine esteriorizzazione.

*Art. 13 Statuto
UEA – Il Delegato
Distrettuale*

Doveroso è richiamare la figura del Delegato Distrettuale che, lo rammento, trova oggi una sua precisa caratterizzazione nell'art. 13 del nostro Statuto.

L'importanza del ruolo rivestito dal Delegato, non certo avulso da responsabilità, presuppone che perseveri nella propria opera alimentando il rapporto intercorrente tra il Consiglio Direttivo di UEA, il singolo socio e il territorio.

L'auspicio e l'augurio è quello di continuare a dare impulso alla cementificazione dei legami con i singoli soci e, per logica conseguenza, con i singoli Distretti anche attraverso la creazione di occasioni di incontro promosse dagli stessi Delegati Distrettuali e caratterizzate da argomenti mirati, ragionati e costruiti di comune accordo.

Il distretto, contraddistinto da fiducia e cooperazione, come noto, deve assolvere a una funzione di tipo comunitario-comunicativo, di generazione e di trasferimento delle conoscenze e delle informazioni utili alla valorizzazione di ogni attività e alla promozione di nuove iniziative.

Attraverso quella politica di presenza, i cui tratti essenziali venivano rievocati in occasione del nostro trentennale, insieme abbiamo ridato l'abbrivio al più nobile intento della riconsolidazione dei rapporti fra soci e della crescita della nostra UEA.

*La politica di
presenza UEA*

L'impegno profuso nella rivitalizzazione dei distretti si è infatti concretizzato in quel giro d'Italia che ha visto, e continua a vedere, la Presidenza UEA e il Consiglio Direttivo impegnati lungo tutto l'arco dell'anno; l'occasione mi è propizia per ringraziare fortemente da subito, e non è nel mio stile fare nomi, tutti coloro che si fanno portavoce delle attività da noi promosse.

Attività Distrettuali

Mi preme anche ricordare quei distretti, che, ad avvenuto rinnovo delle cariche, hanno promosso con successo nuove iniziative di incontro e confronto e nella cui cornice ricordiamolo, è stata data ulteriore voce all'evoluzione del progetto Maestro, alla Direttiva sull'intermediazione in assicurazione, alla proposta di riforma dell'Albo Agenti, a nuove proposte programmatiche e a iniziative del calibro della legge Biagi, con la presentazione della riforma del lavoro, e del convegno "dal risparmio previdenziale garantito al risparmio speculativo tradito ovvero la rivalutazione del ruolo degli agenti di assicurazione".

Proseguendo vorrei anche ricordare la nuova costituzione dei distretti della Puglia e della Sicilia, baluardo di quell'intelligenza e lungimiranza che caratterizza il nostro Sud.

Cominciando dalla Calabria, infatti, come vedremo nel prosieguo, abbiamo gettato le basi per gestire e raccogliere le opportunità di una grande sfida geografica, politica, economica e soprattutto umana, contribuendo attraverso il dialogo ad attuare le istanze, e non lo ripeterò mai abbastanza, di un nuovo umanesimo assicurativo e di una finanza etica.

*Insieme verso un
nuovo umanesimo
assicurativo*

Il vero mercato infatti non deve produrre solo ricchezza ma soddisfare anche attese e valori etici, e questa è l'occasione per riprendere un percorso iniziato da oltre un trentennio e bisognoso di continuità.

Le caratteristiche relazionali, che ci sono proprie, devono però riaffiorare in tutta la loro forza se considerate in una prospettiva di crescita associazionistica e di concreta risposta al perpetrarsi del più infausto fenomeno di progressiva delegittimazione, sfaldamento e separazione dei gruppi agenti e al propagarsi di quell'ipercompetizione che colora di tinte fosche il nostro mercato.

In questo contesto aggravato dal continuo succedersi di alterchi e polemiche, dove le diverse compagini si muovono e agiscono come fossero politici di correnti contrapposte in aria di elezioni, lasciamo alle compagnie, sempre più solipste, terreno fertile per intervenire sull'articolazione distributiva e consolidare rapporti con società di consulenza che privilegiano pianificazioni strategiche a detrimento della distribuzione tradizionale relegandola, a torto, a canale di basso servizio.

Il sapere, le idee, le attività di progetto scientifico - culturali sono diventate nel tempo un fattore valoriale. Fattore sottostimato dalle imprese che non tengono in meritato riguardo il ruolo primario che questo riveste.

Tale fatale errore commesso dalle compagnie deve necessariamente divenire il nostro vantaggio competitivo su di esse, finalizzato a ricostituire un delicato equilibrio diversamente interrotto e a scoraggiarne ogni desiderio di prevaricazione.

Non possiamo pertanto non comprendere come proprio in questi momenti vada accresciuto il nostro impegno in modo consistente.

Le attività UEA

Alla luce di quella logica che individua nel reciproco scambio di esperienze la chiave per affrontare in modo vincente le sfide

che preludono allo sviluppo, non solo del canale agenziale, si inseriscono le attività di UEA, che, come ho più volte rimarcato, si rivolgono all'intero comparto.

Il maggior cambiamento, fonte di criticità, sappiamo essere intervenuto proprio nell'alveo della distribuzione e non nei metodi di produzione e consumo. Il richiamo è pacifico, ed è a quelle politiche di management protese a privilegiare la copertura del mercato a scapito del controllo dello stesso.

Alla destrutturazione della distribuzione tradizionale, favorita dalla preferenza accordata dal sistema imprese a una multicanalità disomogenea e poco integrata al canale agenziale, consegue un sistema inidoneo di erogazione del servizio.

L'impiego di strategie *go to market*, attraverso l'utilizzo di canali non integrati a quello tradizionale ha di fatto alterato la distribuzione, ingenerando un deterioramento della qualità del prodotto e del servizio reso.

La competizione interna alla stessa distribuzione, il cambiamento della composizione del portafoglio clienti e l'abbattimento delle provvigioni hanno fortemente compresso i margini di redditività, gettando le basi di nuove continue sfide.

Sfide che presuppongono in modo imprescindibile la capacità di gestire il proprio capitale di conoscenze.

Le nostre agenzie sono sistemi di business a elevata complessità in quanto attive su una moltitudine di segmenti che richiedono altrettanti approcci differenziati. Gestiamo risorse professionali con profili e competenze sempre più specializzati e una gamma di offerta nella quale si integrano servizi assicurativi e finanziari. Da qui l'assunto che vince chi dispone delle informazioni migliori.

Ecco allora come la formazione e la cooperazione promossa da UEA fra cultura universitaria e competenze professionali del

*La formazione
UEA*

settore, inteso nella sua più ampia accezione, permettano di imprimere un salto di qualità nella nostra stessa qualificazione di imprenditori e manager dell'intermediazione assicurativa.

In quest'ottica si inseriscono, solo per citarne alcune, la seconda edizione del Master promosso di concerto con il Cineas in Management per Agenti Assicurativi, l'Università Bocconi di Milano, l'Università Magna Grecia di Catanzaro, l'università Carlo Cattaneo di Castellanza e quella di Parma.

*Degenerazione di
una crisi latente*

La crisi più grave resta però quella della credibilità che sta generando nel sistema paese la più grande stagnazione nella storia dal dopoguerra a oggi: si tratta di una vera e propria reazione di rigetto verso tutti i mercati finanziari che coinvolge di riflesso, e inevitabilmente, anche quello assicurativo.

Tendenza che va ben oltre i motivi di sconcerto dei risparmiatori quali i recenti scandali e l'accentuata volatilità dei mercati.

Paradossalmente, le criticità in parte già latenti, sono affiorate, colpendo il nostro sistema economico che già si trovava in una condizione di sostanziale ristagno.

Condizione non imputabile ai soli effetti di una congiuntura propagatasi dopo l'11 settembre e perpetratasi nei recenti accadimenti dell'11 marzo a Madrid che hanno al limite accentuato il clima di incertezza e sfiducia già esistente.

*Madrid,
11 marzo 2004*

Richiamare l'orrore e la costernazione per il tremendo attentato che ha così duramente colpito il popolo iberico, legittimano una breve digressione sul sentimento di cordoglio e solidarietà che abbiamo espresso, a nome di tutta l'associazione, ai colleghi e amici spagnoli.

Una tragedia che ricorda una volta di più la necessità di una profonda e partecipe coesione umana, prima ancora che politica, nell'edificazione della nostra Europa.

Tornando a noi, lecito è a questo punto domandarsi se possediamo i mezzi e gli strumenti necessari a rilanciare la nostra professione, la cultura sociale e la carica di fiducia necessarie a serrare le file e a risalire la china.

Dobbiamo e possiamo rispondere alla domanda di credibilità facendo leva sul nostro operato di intermediari professionali.

Sappiamo infatti che i mercati si sono trasversalizzati, la distribuzione ha creato nuovi canali, format e modelli che sono andati a incrementare a dismisura il mercato dell'offerta, creando nel contempo non poca confusione tra la gente. La confusione si è lentamente trasformata poi in sfiducia e la sfiducia in diffidenza alimentando così la crescita di un gap apparentemente incolmabile fra il consumatore e il professionista in assicurazione.

In un contesto ipercompetitivo aggredito nelle sue fondamenta dai perversi meccanismi di una finanza globalizzata, la nostra associazione ha saputo abbracciare strategie mirate a rispondere concretamente a numerosi interrogativi.

La stessa realizzazione del convegno *“Dal risparmio previdenziale garantito al risparmio speculativo tradito, ovvero la rivalutazione del ruolo degli agenti di assicurazione”* promosso a Catanzaro in parternariato con la locale Camera di Commercio, e in programma a Genova per il prossimo 11 maggio, ha dimostrato che possiamo affrontare con successo nuove sfide, governandone le criticità.

L'impovertimento crescente del reddito fisso e di tutte le attività salariali rende oggi il mestiere del risparmiatore sempre più arduo.

Il succedersi degli scandali finanziari ha sortito effetti disastrosi sia sui comportamenti dei risparmiatori, sia sulla fiducia nelle istituzioni.

Complementare alla Customer Intimacy è infatti la tendenza, affermata nelle famiglie italiane, a sposare un modello decisionale fortemente partecipativo rispetto al passato in cui prevaleva il ruolo di un *pater familias* finanziario assicurativo.

Questa dinamica di allargamento decisionale ha assunto accelerazioni notevoli. La ragione risiede nella più sentita necessità di condividere a tutto tondo le scelte di allocazione del risparmio e di protezione della propria sfera di appartenenza.

La condivisione aiuta infatti ad affrontare meglio l'atmosfera di incertezza che sta dilagando, peraltro già aggravata da un pregresso stato di insoddisfazione sui risparmi su cui contare in caso di necessità.

La ricerca del reddito, che costituiva il criterio per antonomasia nella scelta di un investimento, ha ceduto il passo all'assenza di rischio, alla liquidabilità e all'informazione. Il risparmiatore, prima ancora del rendimento, cerca infatti la sicurezza, quindi la trasparenza e la fiducia nel proprio interlocutore.

*Centralità
dell'Agente UEA*

La fiducia nel sistema e nei suoi operatori è però la linfa vitale, l'ingrediente per eccellenza, per la crescita di un'economia moderna, espressione dell'evolversi di ogni mercato.

Proprio in questo contesto l'operato dell'Agente UEA può contribuire in modo decisivo al superamento del paradosso della sicurezza, alimentando un approccio al cliente fondato sull'analisi dei bisogni e connotato dall'elemento consulenziale-assistenziale pre e post vendita.

Oggi, bontà del sistema, non sono i prodotti ma i risparmiatori a scarseggiare che ricercano investimenti alternativi in beni rifugio, da qui l'esigenza di focalizzare il proprio interesse sul cliente che è pur sempre l'asset finanziario più importante dell'impresa agenzia, anche se il suo valore non traspare dai libri contabili.

Riconoscere il valore di questo asset significa poter reingegnerizzare i processi, in modo da riuscire a catturare con il proprio portfolio prodotti-servizi e con le proprie strategie una consistente quota cliente.

La sfida dunque è oggi conservare il cliente più a lungo del ciclo di vita del prodotto.

Per fare ciò è necessario però riconoscere che ogni nostro successo dipende dalla capacità di fare dei nostri clienti persone di successo ma, soprattutto, persone soddisfatte.

Tuttavia le aspettative di una collettività ormai schernita dalle Istituzioni e tradita nella fiducia genuinamente riposta in chi si ergeva a paladino del risparmio, avranno un ruolo decisivo nel determinare gli scenari futuri.

Certame di UEA é quindi di fare del dialogo non una questione d'élite ma una semplice questione sociale, che parte dalle nostre province per abbracciare l'Europa intera.

Certame di UEA

Tutto ciò nell'ottica di una cooperazione fattiva nell'arricchimento del sistema distributivo europeo e dei suoi operatori, contribuendo, in un quadro di reciproca conoscenza, di finalità condivise e di comune evoluzione, alla armonizzazione del sistema assicurativo.

Non perdiamo di vista la certificazione che in un mercato attento, esigente e sempre più globalizzato rappresenta un motivo distintivo, espressione di auto-responsabilità e quindi di prevenzione in una logica di attenzione ai processi integrati.

La certificazione di qualità

Porre l'enfasi sul miglioramento continuo dei processi e sugli obiettivi di soddisfazione del cliente è condizione necessaria al raggiungimento di elevati standard di efficienza organizzativa, professionalità e servizio.

Seppur strettamente volontario, l'atto di certificazione, contribuendo alla "definizione" del rischio stesso, è un bene necessario anche ai fini della certezza assicurativa.

E' quindi nostra convinzione che un'azione clinica sul piano preventivo e terapeutico, fondata su basi qualitative e di analisi del rischio, si impone sulla mera distribuzione di una tariffa.

***Dialogo
Istituzionale***

In questo contesto, e senza mai perdere di vista le esigenze del quotidiano agire, possiamo dirci fieri di essere stati i precursori di attività utili non solo alla crescita del settore come pure alla stessa imprenditorialità agenziale, ma anche al dialogo fra tutti gli attori del comparto assicurativo.

Abbiamo operato con decisione un'azione continua rivolta al riavvicinamento di Sna e Unapass coinvolgendo il sindacato inteso nella sua interezza in ogni attività da noi promossa.

Il Cliente è Re

Entrambi poi andranno a comporre la giuria della seconda edizione de "Il Cliente è Re - Premio Marketing per Agenti di Assicurazione" in programma per il prossimo 29 aprile. Iniziativa concepita da UEA e organizzata di concerto con la casa editrice Edipi

Nucleo centrale dell'iniziativa è il marketing inteso come leva operativa per sviluppare il business agenziale e condizione strategica alla costruzione del marchio di impresa.

Interessante, poi, risulta richiamare la peculiarità che caratterizza le attività di UEA, ovvero la propensione a promuovere l'emancipazione della distribuzione tradizionale e che oggi impone la conoscenza del dato europeo.

***Emancipazione
della distribuzione
tradizionale***

Da qui l'attività di indagine che insieme abbiamo condotto sui modelli distributivi riscontrabili in Europa alla luce dei nuovi dettami comunitari e protesa a offrire gli strumenti necessari al superamento di quel gap culturale che prima ancora che ostacolo a livello Europeo è ostacolo all'interno del nostro paese.

***La distribuzione
in Europa***

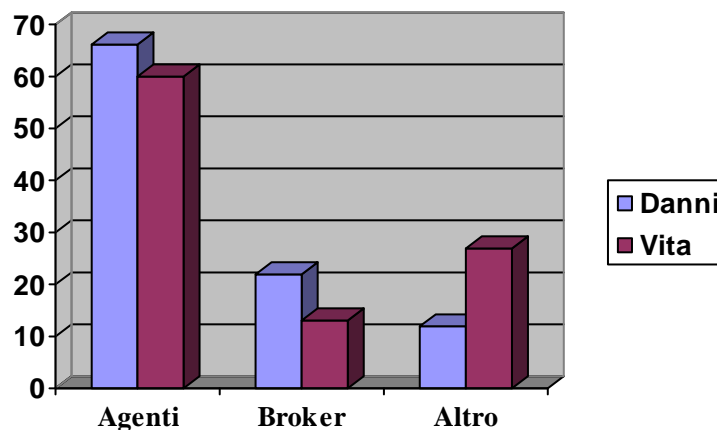
Riallacciandoci alla ricerca promossa in Europa vorrei richiamare qualche dato di realtà a noi vicine, finalizzato a una

migliore comprensione delle dinamiche di una professione dai confini sempre più effimeri.

Sembrerebbe che in Germania la professione stia registrando una lenta inesorabile flessione.

Germania

Un contesto quello tedesco che ha però specificità proprie componendosi di circa 8.000 broker che gestiscono il 22% del ramo danni e il 13 % del Vita e di quasi 80.000 agenti che intermediano il 66% del ramo danni e il 60% del vita, seguiti dalla vendita diretta per il tramite dei canali alternativi.



La maggior parte degli 80.000 agenti, però, si compone di Tied Agent, figura, che non possiamo sottovalutare nell'ottica del recepimento della direttiva potendo ingenerare ipotesi contraddittorie tra le motivazioni che dovessero presiedere la scelta di propendere o meno al riconoscimento, all'utilità e alla funzione di una figura estranea al nostro panorama istituzionale.

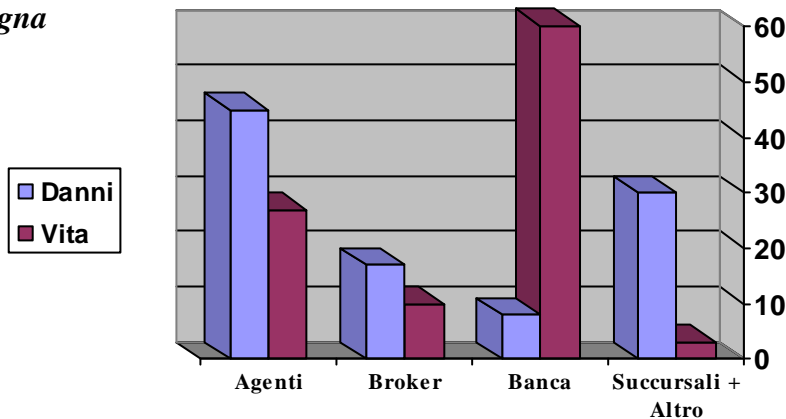
Dal dato elaborato traspare tuttavia un clima di profonda stagnazione per circa il 39% degli intermediari attivi sul territorio tedesco. Clima aggravato da un aumento di costi di gestione pari quasi al 50% rispetto alle entrate.

Il perpetrarsi di questo stato si sta riflettendo sulla forza lavoro imponendo in seno a numerose agenzie una drastica riduzione della stessa.

Un'esperienza, quella tedesca, richiamata anche per porre il giusto accento su un aspetto troppo spesso sottaciuto e cioè, la

funzione collaterale svolta dal sistema agenziale, importante volano per l'aumento di occupazione e quindi per la stessa crescita del sistema paese.

Spagna



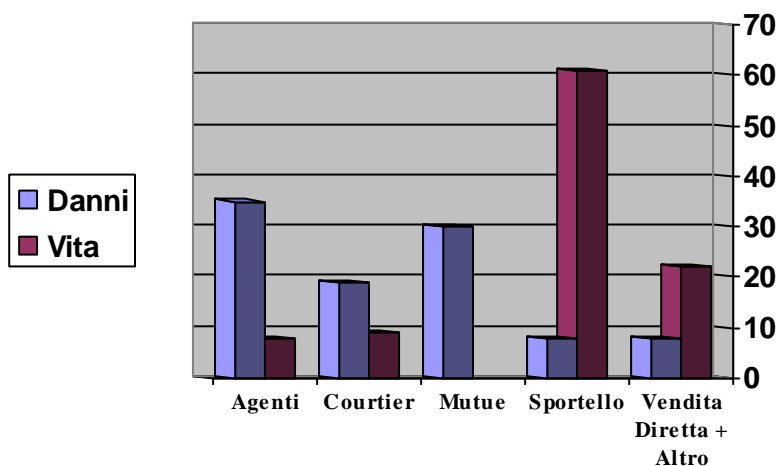
Agli antipodi troviamo invece la Spagna con più di 155 mila agenti che gestiscono il 45% del ramo danni e il 27% circa del ramo vita, quasi 5000 broker che

gestiscono il 17% circa del ramo danni e il 10% del vita mentre le banche con l'8% del ramo danni mantengono il primato nel vita gestendo oltre il 60% del mercato.

Quello che si vuole rilevare è la solidità del canale agenziale nonostante il perpetrarsi di una concorrenza smodata promossa per il tramite di canali alternativi.

Francia

Un ultimo richiamo alla Francia che per affinità, anche storiche, peculiarità e criticità si avvicina maggiormente al nostro paese.



In particolare su 143 miliardi di euro di giro d'affari il 35% del ramo danni e l'8% del vita è intermediato dai 13.900 agenti generali attivi sul mercato francese, seguiti dalle mutue che

intermediano direttamente il 33% dei danni, dai Broker

(Courtier) con, rispettivamente, il 19% dei danni e il 9% del vita, quindi dagli sportelli con il 61% nel vita, dalla vendita diretta e in ultimo dai dipendenti delle assicurazioni.

La crisi dei mercati borsistici, politiche provvisoriale al ribasso e la fragilità strutturale di alcune compagnie, cui aggiungo la strenua concorrenza promossa al canale tradizionale, si sono rivelati, come per l'Italia, elementi prodromici a un processo di stasi aggravato dai riflessi di una politica economica estranea alla tutela del risparmio.

Questa breve panoramica vuole però evidenziare come nel processo di edificazione di un'Europa unita, e non solo all'insegna della moneta unica, si sia ancora molto lontani dall'agognato traguardo nel superamento delle diversità distributive proprie del nostro settore.



Vale la pena rammentare come dalla settimana entrante, vale a dire con il prossimo primo maggio, parleremo di Europa dei 25 procrastinando ulteriormente i tempi della tanto attesa unificazione economico culturale. L'Unione Europea, infatti, accogliendo 75 milioni di nuovi cittadini, andrà a comporsi di circa 455 milioni di consumatori e sarà quindi caratterizzata da uno scenario economico, linguistico e culturale largamente frammentato.

L'Europa dei 25

Sul punto, come accennavo, in precedenza, d'uopo è uno spaccato della nostra attività di ricerca intorno allo stato avanzamento lavori sul recepimento della Direttiva sull'intermediazione in assicurazione.

La Direttiva sulla intermediazione assicurativa

A un anno dalla pubblicazione della direttiva sembrerebbe che solo sei paesi abbiano predisposto strumenti di consultazione o progetti di legge, volti alla trasposizione della direttiva in seno ai rispettivi ordinamenti. E' il caso della Francia, del Belgio, della Spagna, della Germania, dell'Italia e della Danimarca.

In merito invece ai paesi ormai prossimi a entrare nella grande famiglia UE meritano menzione la Polonia e Malta, al passo con la procedura di trasposizione della direttiva.

Le ragioni che mi portano a soffermarmi sulla direttiva e che ci hanno spinto ad occuparcene sin dai suoi primordi sono molteplici, prima di tutte la scarsa informazione per mano degli organi competenti, delle istituzioni e dei media.

Una disinformazione che dobbiamo contrastare con forza e con ogni mezzo utile a osteggiare i detrattori del sistema assicurativo che basano le loro affermazioni solo su sensazioni e dati avulsi dalla realtà.

Il ruolo delle Authorities

Vorrei però, dapprima, chiosare sulle Authorities che hanno il gravoso compito di elaborare la parte privatistica della direttiva, vale a dire, tradurre e avallare quella che era la funzione regolamentare propria degli albi di appartenenza, traslandola al rapporto privatistico. Il nostro auspicio è che la nostra Authority faccia tesoro dei nostri suggerimenti.

Proprio mentre va in stampa questa relazione si stanno discutendo al tavolo delle trattative gli emendamenti alla bozza del Codice delle Assicurazioni Private comunemente concordati.

Vorrei quindi rivolgere ai nostri sindacati, a nome dell'UEA, un grazie per la non facile attività fin qui svolta e per essersi fatti portavoce del nostro comune sentire, restando pur tuttavia coscienti del grande impegno che dovremo comunque approfondire per il raggiungimento del nostro univoco obiettivo.

Proseguendo e guardando anche alle compagnie e quindi all'equilibrio del mercato, aggiungo che la vigilanza prudenziale sul sistema assicurativo ha specificità proprie che la rendono distinta rispetto a quella bancaria. Infatti l'attività ispettiva viene in larga misura assorbita dal controllo delle valutazioni di quelle che comunemente sono chiamate riserve tecniche e che in realtà sono valutazioni prospettiche di costi futuri. Cosa che non accade nella vigilanza bancaria.

Pertanto vorrei ricordare e ribadire quanto già espresso due anni fa di fronte all'ipotesi di accorpamento delle diverse authorities. Mi facevo allora interprete del comune sentire di tutti noi concordi nell'auspicare un'autorità non accorpata stante l'attenzione che merita un settore nevralgico, qual è il nostro.

Tutt'oggi l'auspicio rimane il medesimo: quello di un Istituto di Vigilanza potenziato, soprattutto in vista dell'ormai prossimo recepimento della Direttiva.

La direttiva 2002/92 del Parlamento Europeo e del Consiglio sull'intermediazione assicurativa sappiamo dover essere recepita quale termine ultimo, entro il 15 gennaio 2005, ed essere finalizzata a completare il mercato interno delle assicurazioni; in particolare il mercato al dettaglio, visto che gli effetti della liberalizzazione hanno portato benefici soprattutto al mercato all'ingrosso.

Obiettivo principale della Direttiva, oltre alla tutela del consumatore, è proprio quello di creare la licenza unica dell'intermediario assicurativo muovendo dall'idea che vi sia un mercato unico delle assicurazioni non più limitato alle sole imprese, ma esteso anche all'intermediario.

Trattasi di una vera propria svolta epocale di moralizzazione del mercato che presuppone l'auspicio di poter parlare univocamente di professionista dell'assicurazione, capace di interagire con le più disparate realtà economico imprenditoriali.

*European Union
Standing
Committee Meeting*

Tuttavia non v'è chi non veda come, nel nostro domestico, in sede di recepimento, il rischio di una riproduzione pedissequa dell'odierno stato di fatto oltre a vanificare le finalità proprie della direttiva, si tradurrebbe in una delegittimazione della figura, ma soprattutto della professionalità, dell'Agente in Assicurazione.

UEA continua a dare il proprio contributo in questa fase delicata affinché il recepimento non mortifichi le prerogative professionali proprie degli intermediari, realizzando un livellamento verso il basso.

Abbiamo pertanto sollecitato, anche in sede internazionale, in occasione dell'ultimo *“European Union Standing Committee Meeting”* di Stoccolma, una volta di più, e nelle more del recepimento della stessa, la sensibilizzazione della Commissione Marzano all'uopo preposta, intorno a diversi sostanziali punti problematici già oggetto di profonde riflessioni.

Il primo su tutti concerne l'unicità del Registro degli Intermediari in Assicurazione, che, possiamo anticiparlo, è stato integrato dalla previsione di sottoregistri o sezioni rispettivamente dedicate:

- All'Agente di assicurazione;
- Al Broker;
- A coloro che non esercitano in via principale l'attività di intermediazione assicurativa. (Bancassurance, Tied Agent, Promotore Finanziario, Banche, Sim e Posta).

Muovendo dalle finalità proprie della direttiva abbiamo così evidenziato come l'omogeneizzazione in un'unica fattispecie di tutti gli operatori possa essere fonte di poca chiarezza, danneggiando i consumatori e gli stessi operatori professionali che, prima di ogni altro, tutelano la parte debole del contratto di assicurazione, il cliente.

La sensibilizzazione degli estensori del testo unico delle assicurazioni ha reso possibile, in occasione della presentazione della bozza del Codice delle Assicurazioni Private, che non venisse data voce al titolo VIII rubricato “*degli intermediari in assicurazione e riassicurazione*”.

Obiettivo raggiunto grazie anche all’apporto di UEA reso con la proposta di riforma dell’Albo degli Agenti di Assicurazione alla luce dei nuovi dettami comunitari.

***La Proposta di
riforma dell’Albo
degli Agenti di
Assicurazione***

Contributo cui abbiamo dato voce lo scorso 27 novembre e che si è prefisso, tra l’altro, il fine di rimarcare l’importanza che andrà a rivestire l’albo anche con la licenza unica.

L’impegno profuso da UEA, ha preso le mosse dalla percepita necessità di dare voce alle criticità e alle peculiarità di una professione il cui esercizio necessita, oggi più che mai, di una rivisitazione delle regole che presiedono l’accesso alla stessa, per renderle più aderenti alla mutata realtà di mercato.

Il 15 gennaio 2005 segnerà infatti l’inizio di una fase di radicale cambiamento, preludendo al superamento di ogni distinzione concettuale tra le diverse forme di distribuzione.

Ripercorrendo la strada che condusse alla promulgazione della Legge del 7 febbraio 1979 n. 48 e, proseguendo attraverso una disamina degli interventi, che hanno partecipato alla definizione dell’odierno quadro normativo, siamo giunti all’enunciazione di quei principi che si vorrebbe capeggiassero la rivisitazione dell’attuale disciplina.

In particolare, dopo oltre 23 anni di un ricorso incontrollato all’iscrizione per mezzo dei soli titoli equipollenti, tra i vari punti trattati, abbiamo saputo porre la giusta enfasi, solo per citarne alcuni,

- Sulla necessità di considerare il superamento dell’esame di idoneità la *strada maestra* per l’accesso all’Albo

- Sui nuovi requisiti per l'iscrizione all'Albo, con particolare riferimento alle qualità morali, personali e alle materie di esame;
- Sul ripristino delle tre sedi d'esame;
- Sulla proposta di praticantato
- Sul riconoscimento all'agente dell'attività di consulenza.

Il dibattito che abbiamo animato intorno a questo tema, ha incontrato il plauso dell'Isvap, dell'Ania, del Bipar e di tutti i partecipanti al Convegno.

Di particolare rilievo istituzionale è stata poi la presenza, la disponibilità e l'interesse del Senatore Francesco Pontone, presidente della Commissione Attività Produttive del Senato, alle attività promosse da UEA. Interesse e sostegno peraltro ribaditoci il mese scorso in occasione di un incontro avvenuto al Senato della Repubblica.

I viaggi studio

Spinti dal desiderio di affacciarci, sempre maggiormente consapevoli a questa nuova Europa delineata anche dalla direttiva, abbiamo dato ulteriore impulso all'iniziativa dei Viaggi Studio visitando la Polonia, importante raccordo per lo studio e il confronto propedeutico all'evolversi di quel mercato che dovrà unire l'Europa nelle proprie intelligenze.

Il consolidamento dei rapporti con i colleghi europei e con il Bipar si è concretizzato nel sostegno ricevuto nella organizzazione dell'evento da parte della Polska Ibza, associazione che raccoglie e rappresenta gli agenti polacchi, e nei numerosi riscontri ricevuti dall'Authority polacca, Polish Chamber of Insurance (Ania polacca), dalla PZU (Powszechny Zakład Ubezpieczeń) e da tutti i colleghi che con il loro personale apporto hanno conferito alto valore all'intero evento.

Varsavia, come fu per Monaco, ha saputo sposare il momento ludico ricreativo a quello più propriamente tecnico dell'assimilazione e della successiva rielaborazione delle altrui esperienze, garantendo così ampia offerta di nuova materia per lo studio e per una approfondita conoscenza del dato relativo alla distribuzione assicurativa in Europa.

All'insegna dell'ormai consolidata tradizione dei Viaggi Studio, anche l'anno in corso ci vedrà promotori di uno splendido momento di incontro su territorio spagnolo.

Un frangente che vorremmo estendere agli amici di UEA Giovani Assicuratori, associazione oggi sapientemente guidata da Vittorio Gabetta, caro amico e stimato collega che ha saputo raccogliere opportunità e promuovere iniziative protese non solo alla crescita professionale ma anche alla consolidazione di un rapporto nato sotto i migliori propositi.

*UEA Giovani
Assicuratori*

Oggi insieme possiamo e dobbiamo guardare al futuro con serenità ma senza mai perdere di vista l'essenza della nostra professione e l'orgoglio che ci ha spinti a intraprenderla. Solo così riusciremo a consolidare la nostra propensione a dialogare con il mercato e ad aumentarne il peso specifico creando così nuove opportunità di sviluppo professionale.

Insieme abbiamo dato e continueremo a dare al mondo assicurativo un contributo che ne garantisca la crescita non solo economica ma anche e soprattutto qualitativa per contenuti, finalità e servizio erogato anche alla luce, ahimé, dell'ineluttabile processo di sovrapposizione tra mondo bancario e assicurativo.

Vorrei concludere questa relazione con quel giusto entusiasmo che non dovrebbe mai mancare in nessuna iniziativa che ambisca al successo. E dunque, a più forte ragione, nell'assicurazione, che fa del successo la sua stessa ragion d'essere.