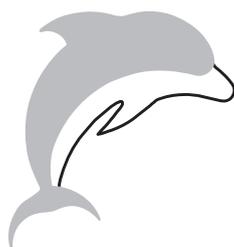




XLI CONGRESSO
Rimini, 6-7 giugno 2014

RELAZIONE DEL PRESIDENTE

FILIPPO GARIGLIO



Introduzione

La campagna contro la disintermediazione e l'avvio di importanti partnership tecniche

Gentili soci e cari amici,

oggi siamo insieme per celebrare il 41° anniversario della fondazione di Uea e ringrazio tutti voi per la partecipazione. Prima di passare alla lettura della relazione non posso non ricordare un collega che ci ha recentemente lasciato e che di questa Associazione è stato per lungo tempo socio e consigliere, ma soprattutto fonte di ispirazione. Sto parlando di Vittorio Zenith, per tutti noi un grande esempio di professionalità, un “pilastro” morale e psicologico, uno dei massimi interpreti dell’etica di Uea, su cui io come Presidente ho sempre potuto contare, anche nei momenti di solitudine ed ultime decisioni. Quello che si dice, senza voler abusare del termine, un amico vero, di quelli che Uea sa far nascere.

Per ricordarlo chiedo a tutti voi un minuto di silenzio.

Come sapete, è stato ancora un anno difficile per l'economia mondiale, complesso anche per il sistema sociale e politico italiano, e di particolare tensione per il mercato assicurativo. Un anno vissuto intensamente da Uea grazie alla realizzazione di convegni di grande spessore tecnico e culturale e al decisivo impulso dato alla Campagna contro la disintermediazione del servizio assicurativo. Quest’ultima si è arricchita di numerosi interventi dei consiglieri e del nostro Direttore di “Attualità Uea”, Francesco Barbieri, ed ha avuto nel convegno organizzato a Roma, il 21 marzo, presso la Sala Polifunzionale della Presidenza del Consiglio dei Ministri, il suo momento di più compiuta sintesi e partecipazione. Come ho avuto modo di ribadire, in quella sede e più volte nel corso degli ultimi mesi, quella di Uea non vuole essere una crociata corporativa volta a difendere rendite di posizione, ma un'attività di analisi e denuncia

finalizzata a garantire la tutela dei diritti degli assicurati ed una corretta evoluzione del mercato assicurativo a vantaggio del sistema paese. Parimenti, voglio qui ricordare che Uea non ha mai inteso demonizzare i comparatori o il web, quanto piuttosto, da un lato invocare una competizione leale, con regole certe e dichiarate tra i vari canali distributivi; e dall'altro riaffermare il valore umano della relazione, il valore sociale degli intermediari professionali e della "nostra" prossimità rispetto agli assicurati, una vicinanza fisica che diventa cruciale per l'interpretazione delle loro esigenze, sia in fase assuntiva sia di assistenza in caso di sinistro. Questi aspetti sono da sempre centrali per Uea perché, insieme al richiamo ai fondamenti etici dell'istituzione assicurativa, sono ciò che costituiscono il senso profondo della nostra professione e del rapporto intermediario-assicurato. Ed è per questo che, lo ribadisco ancora una volta, ci poniamo in netto contrasto rispetto a quanti hanno interesse a far passare la fidelizzazione come un disvalore ed il contratto assicurativo come un prodotto finanziario o una commodity, disconoscendone la fondamentale valenza sociale, per ridurre la polizza al solo elemento del prezzo.

Oltre che per la Campagna contro la disintermediazione del servizio assicurativo, questo ultimo anno si è contraddistinto, nella storia dell'Associazione, anche per un altro aspetto di particolare rilevanza, mi riferisco all'avvio di importanti partnership con primarie società specializzate afferenti al panorama assicurativo. Nello specifico, Uea sarà affiancata per tutto il 2014 da quattro partner: Asacert SpA, Das SpA, Dual Italia SpA e Per SpA. Permettetemi di spendere due parole, in primis per ringraziare queste realtà che hanno creduto in noi, nei nostri valori e nella mission di Uea, e che nel corso dei mesi hanno sempre più affinato e condiviso con noi idee e progetti che hanno ampliato e valorizzato la collaborazione. Poi vorrei chiarirvi il valore di queste partnership per i soci Uea e gli intermediari che partecipano ai nostri convegni: le realtà sopracitate sono player tecnici che, come tutti saprete, si occupano di servizi che completano ed arricchiscono la consulenza di un intermediario professionale traducendosi in quelli che abbiamo definito "plus qualificanti per l'Impresa-Agenzia". Nel panorama attuale, sempre più competitivo e ancora caratterizzato da importanti contrazioni di portafoglio, poter offrire ai nostri clienti strumenti e servizi innovativi che spaziano dalle attività di bonifica e disaster recovery a quelle di certificazione e controllo tecnico; dalla Tutela legale alla Rc professionale, può costituire un valore aggiunto strategico per il nostro business.

Parte I: Lo scenario macroeconomico

La situazione politico-economica italiana ed europea

Dopo alcuni segnali di timida ripresa, l'economia italiana è tornata a contrarsi nel primo trimestre 2014, toccando i minimi da 14 anni, mentre gli ultimi bollettini della Bce hanno dipinto un quadro preoccupante dello stato generale del Paese, dovuto essenzialmente alla mancata ripresa dei consumi e alle cattive performance di industria e servizi che si confermano le peggiori dell'Eurozona. Rimangono preoccupanti anche le cifre relative alla disoccupazione che a gennaio è balzata al 12,9%, sfiorando quota 3,3 milioni di disoccupati, e ha fatto segnare una cifra record per quanto riguarda il tasso di disoccupazione giovanile (15-24 anni), pari al 42,9%.

Nel primo trimestre 2014, la stima preliminare dell'Istat segnala un Prodotto interno lordo in calo dello 0,1% rispetto al trimestre precedente – il valore più basso dal 2000 - e dello 0,5% nei confronti del primo trimestre del 2013. Anche secondo l'Ocse la situazione della Penisola, nonostante gli interventi varati dall'esecutivo, a cominciare dal bonus di 80 euro in busta paga per i redditi fino a 24mila euro lordi l'anno, è peggiorata e il rapporto tra debito e Pil non comincerà a scendere prima del 2016.

Guardando, come di consueto, ai nostri “concittadini europei”, emerge ancora un'Unione a due velocità, con la Germania sempre “prima della classe” che vede la sua economia crescere nel primo trimestre del 2014, registrando l'espansione più forte da tre anni a questa parte. Sempre nel primo trimestre si è invece arrestata la progressione francese: il Pil segna zero rispetto ai tre mesi precedenti, e +0,8% su base annua, dato inferiore alle attese degli economisti.

A livello globale, il documento economico stilato dal Fondo Monetario Internazionale, il World Economic Outlook, ipotizza un Pil mondiale in aumento del 3,6% nel 2014 e del 3,9% nel 2015 dovuto ancora al consistente contributo delle economie dei cosiddetti Paesi emergenti, nonostante il report sottolinei che la maggior parte di queste nazioni abbia rallentato sensibilmente il proprio ritmo evolutivo.

Ampliando la visione dal livello “micro” degli indicatori economici a quello “macro” delle dinamiche politico-economiche internazionali, l'ultimo anno sarà ricordato per la rottura della “pax” europea con l'escalation della crisi in Ucraina e l'annessione di porzioni del suo territorio alla Russia. Non è certo questa la sede per analizzare le cause e le ripercussioni di questi avvenimenti sul futuro dell'Europa, ma nessuno può misconoscerne la portata, soprattutto se posti in relazione con il recentissimo accordo sul gas tra Cina e Russia.

Ancor più di recente, ad impattare sull'Europa, con significativi risvolti sul prossimo futuro, è stato l'esito elettorale che ha palesato il sempre più cospicuo numero di “euroscettici”, promotori di forti critiche al mantenimento della moneta unica e più in generale, se pur con toni differenti, al progetto stesso di Unione Europea, quanto meno in riferimento alla corrente gestione politico-economica.

In Italia si è registrato un risultato politico considerato storico per il Partito Democratico, guidato da Matteo Renzi, che ha superato il 40% dei voti, ma che non cancella la preoccupazione per l'alto livello di astensionismo, sintomo di disaffezione alla partecipazione civile e riflesso della difficoltà della politica di dare risposte concrete ai problemi economici sopra esposti.

Questo, in estrema sintesi, il difficile panorama “di sistema” in cui il comparto assicurativo ha operato in quest'ultimo anno.

Parte II: Il settore assicurativo

L'andamento complessivo e la raccolta premi

Secondo i dati forniti ad aprile dall'Ivass – sostanzialmente in linea con le stime elaborate qualche mese prima dall'Ania – nel 2013 la raccolta premi complessiva dei rami vita e danni delle imprese nazionali, e dalle rappresentanze in Italia di imprese extra europee, ha sfiorato i 119 miliardi di euro, con un incremento del 13% rispetto al 2012, dopo due anni consecutivi di riduzioni (-4,6% nel 2012 e -12,5% nel 2011). La raccolta torna pertanto ad attestarsi sostanzialmente sugli stessi livelli del 2009, anche se risulta ancora in significativo calo rispetto al massimo storico del 2010.

La dinamica è il risultato di un aumento significativo dei premi del settore Vita (+22,1%) e di una diminuzione di quello Danni (-4,9%). L'incidenza dei premi totali (Vita e Danni) sul Pil è conseguentemente cresciuta, passando dal 6,7% del 2012 al 7,6% del 2013.

Entrando più nel dettaglio, il dato più rilevante è l'incremento fatto segnare dalla raccolta Vita, che ha superato gli 85 miliardi di euro, dopo la contrazione registrata nel biennio precedente (-18% nel 2011 e -5,5% nel 2012). In particolare, la crescita più consistente si è riscontrata nei prodotti di ramo I che hanno lambito i 65 miliardi di euro ritornando ai valori del biennio 2009-2010; in crescita anche la raccolta dei rami Linked, Malattia e Capitalizzazione. L'unico ramo del settore Vita in flessione è quello dei Fondi Pensione (-30,5%). Dalla ripartizione per canale distributivo, Ivass ha rilevato che gli sportelli bancari e postali intermediano il 59,1% del portafoglio vita, in forte crescita rispetto al 48,6% del 2012. Seguono i promotori finanziari (16,7% in contrazione rispetto al 23,3% nel 2012), le agenzie con mandato (14,4% rispetto al 16,3% nel 2012), le agenzie in economia e gerenze (8,6% rispetto al 10,3% nel 2012).

Sul fronte Danni, i volumi si sono fermati a 33,7 miliardi e la diminuzione rispetto al 2012 è riscontrabile sia nel settore Auto, i cui premi registrano una flessione del 7,2%; sia negli altri rami Danni i cui premi diminuiscono dell'1%. All'interno di questo macro-settore solo quattro rami registrano un aumento dei premi: Assistenza (+7,3%), Tutela legale (+5%), Altri danni ai beni (+2,6%) e Credito (1,3%). L'analisi per canale distributivo continua ad evidenziare la preponderanza della raccolta attraverso le agenzie che collocano l'80,7% del portafoglio danni (contro l'81,3% del 2012) e l'86,8% del portafoglio Rc auto

(rispetto all'87,2% del 2012). Si segnala, infine, la lieve crescita della quota intermediata dalle altre forme di vendita diretta sia con riguardo alla globalità del portafoglio danni (5,5% rispetto al 5,2% del 2012) che con riferimento al solo ramo Rc auto (8,1% rispetto al 7,9% del 2012).

A proposito di Rc auto, vorrei citarvi alcuni dati tratti da una recente ricerca svolta da Boston Consulting Group, su incarico di Ania, relativa al confronto tra cinque paesi europei – Italia, Francia, Germania, Spagna e Regno Unito – proprio su questo mercato.

Sinteticamente l'indagine ha evidenziato che:

- i prezzi della Rc auto in Italia (media 2008-2012) sono superiori a quelli degli altri paesi: mediamente di 213 euro/veicolo;
- i sinistri (+126 euro/veicolo) e le tasse (+52 euro/veicolo) sono i fattori che maggiormente contribuiscono alla differenza;
- sono quattro le aree individuate ai fini di ridurre il prezzo delle coperture, ovvero: i danni alla persona (attraverso la standardizzazione delle regole per i risarcimenti e la rimodulazione dei livelli di risarcimento per i casi mortali); un efficace contrasto delle frodi (attraverso organismi, controlli e normative ad hoc); i danni alle cose (attraverso il risarcimento in forma specifica); il miglioramento della rischiosità (attraverso controlli, qualità delle strade e norme specifiche).

Questo tipo di analisi, volte a rivelare il vero “costo” della Rc auto in Italia, sono state spesso riprese da Uea negli ultimi anni perché dimostrano l'erroneità del semplicistico assunto - spesso usato come demagogico dogma da esponenti politico-governativi, ma anche alcune Authority - che maggior turnover della clientela e maggior concorrenza producano tout court una riduzione delle tariffe. L'osservazione delle dinamiche presenti in altri paesi europei, e da Uea più volte indagate attraverso i Viaggi Studio, smentisce categoricamente tale tesi che si palesa sempre più come pensiero prodromico a fenomeni di disintermediazione a cui anche alcuni soggetti istituzionali si conformano, pur senza dichiararlo ufficialmente, individuando nell'intermediazione tradizionale svolta dal canale agenziale la principale causa del “caro Rc auto”.

Le dinamiche interne al settore

Nella relazione dello scorso anno avevo accennato alla rilevanza che avrebbero avuto per il settore assicurativo italiano e per la categoria degli

intermediari professionali due fenomeni, ovvero la fusione tra Unipol e la galassia Ligresti; e il riassetto organizzativo delle Generali operato da Mario Greco. Ebbene, a distanza di un anno, questi due processi sono ormai acquisiti – per altro, non senza significativi strascichi giudiziari – e hanno già prodotto un primo, ampiamente previsto, risultato: la sempre maggior concentrazione del nostro mercato.

Solo tre gruppi assicurativi, Allianz, Generali ed UnipolSai, detengono attualmente, unico caso in Europa, oltre l'80% dei premi complessivi nei rami danni. Uno scenario verificatosi nonostante la recente attività legislativa e normativa, del Parlamento e delle Authority deputate, si sia orientata a contrastare la tendenza alla concentrazione, considerando come causa unica di tale situazione di mercato il controllo verticale operato dai gruppi assicurativi sui propri agenti. Questo ha portato a norme ed interventi che hanno, almeno in parte, rimosso anacronistici lacci e laccioli rendendo più liberi gli intermediari, ma senza possibilità, in un paese fortemente condizionato da un capitalismo di relazione, di ottenere i risultati dichiarati. In questo contesto, nell'ultimo anno, il Leone ha riportato il focus sul business assicurativo, vero e proprio mantra di Mario Greco che ha completato prima del previsto un piano di dismissioni di asset non core per 2,4 miliardi, mentre è oggetto di discussione proprio in queste settimane la cessione di Bsi. Generali Italia, nata dalla fusione delle attività italiane del Leone con Ina-Assitalia e Toro-Alleanza, ha chiuso il bilancio con 19,6 miliardi di premi, una quota di mercato del 15,4% e un risultato operativo pari a 1,7 miliardi. Come dicevo, la svolta operata a Trieste non è scevra di risvolti giudiziari, come mostrano gli avvisi di garanzia recapitati agli ex vertici dell'azienda, accusati di “ostacolo all'esercizio delle autorità pubbliche di vigilanza”.

Ancora più caldo il fronte “bolognese” che ha visto proprio nelle scorse settimane l'iscrizione nel registro degli indagati dell'attuale amministratore delegato di UnipolSai. La magistratura di Milano ha ipotizzato il reato di aggio in quanto la fusione che ha portato alla nascita della Grande Unipol sarebbe stata basata su valori distorti. Secondo il pm titolare del procedimento, i concambi tra le società sono stati valutati in modo erroneo e artificioso e ne sarebbero derivate significative alterazioni dei prezzi delle azioni e riflessi sul “peso” degli azionisti nella nuova società. Oltre alle responsabilità oggettive degli indagati, si tratterà di capire quali ripercussioni avrà la vicenda sul nuovo gruppo diventato operativo a tutti gli effetti il 16

gennaio di quest'anno e reduce da pochi mesi dalla cessione, imposta dall'Antitrust, di un portafoglio danni del valore di 1,1 miliardi di euro, 729 agenzie e 500 dipendenti. Questi asset “ex Milano”, acquisiti da Unipol con la fusione, sono stati venduti per 440 milioni di euro ad Allianz che si conferma sempre più interessata a giocare il ruolo di terzo grande polo assicurativo del mercato italiano.

Alla luce di questo excursus, l'ascesa della magistratura nel settore assicurativo – ma anche in quello bancario – si può definire come fenomeno nuovo ed inusitato, ma fortemente caratterizzante l'anno appena trascorso. Un aspetto che non è bene tacere per semplice rispetto perbenista, ma che al contrario occorre conoscere e considerare in tutto il suo portato, anche quello di possibile esito di un capitalismo un po' asfittico che, insieme alla finanza, non ha brillato per trasparenza e correttezza, e che sicuramente necessita di una profonda modernizzazione e revisione in senso etico.

Le novità legislative

Contrariamente al periodo precedente, che aveva visto il settore al centro degli interessi del Legislatore, gli ultimi dodici mesi non sono stati interessati da novità eclatanti, ma alcuni interventi hanno comunque toccato il settore assicurativo.

Tra questi mi limito a segnalare, l'entrata in vigore del Dpr 137/2012 che, dopo un anno di proroga, obbliga i professionisti a contrarre una copertura di Rc professionale per i danni derivanti dall'esercizio della loro attività. Un obbligo, potremmo dire, “all'italiana” dal momento che non prevede sanzioni per chi lo disattende, con il risultato che il 40% dei professionisti non si è ancora assicurato.

Ancora, il Decreto Legge 102/2013 che di fatto, per pagare il conto della “cancellazione” dell'Imu, ha dimezzato la detraibilità delle polizze vita ed infortuni: l'importo massimo di polizza su cui operare la detraibilità è passata da 1.291,14 euro a 630 euro per il 2013 ed a 230 euro per il 2014. Un provvedimento che da un lato penalizza il ruolo sociale delle assicurazioni e dall'altro i cittadini più ligi alle regole ed avvezzi al pagamento delle imposte che utilizzano i ridotti vantaggi fiscali per comportamenti previdenziali e di protezione in un momento di ridimensionamento del welfare. Una norma incomprensibile dal punto di vista sociale ed in direzione contraria rispetto a quanto sarebbe auspicabile per sviluppare nel paese una maggior cultura

assicurativa ed una virtuosa integrazione tra pubblico e privato nell'ambito della tutela alla persona.

Grande assente tra le novità legislative è, ancora una volta, la “riforma” della Rc auto. Il pacchetto di misure contenuto nel decreto “Destinazione Italia” (il famoso articolo 8 del Dl 145/2013) ha subito il tiro incrociato di oltre 600 emendamenti che hanno portato, lo scorso febbraio, allo stralcio dell'articolo per non rischiare di compromettere la conversione in legge dell'intero provvedimento.

Recentissima invece la norma che obbliga, dal 30 giugno, i professionisti e le imprese a consentire i pagamenti con il bancomat per importi al di sopra dei 30 euro - anche se per ora non è stata stabilita alcuna sanzione per i professionisti che non si adeguano - e che potrebbe interessare anche l'ambito assicurativo con alti costi di transazione, argomento su cui Uea è già intervenuta in passato.

Infine, una riflessione sulla nascita dal 1 settembre 2013 dell'home insurance, da molti, in modo semplicistico equiparato all'home banking. Come ho avuto modo di sottolineare in diverse circostanze, non va dimenticato che i cicli economici tra i due sistemi, bancario e assicurativo, sono invertiti. L'home banking è usato principalmente per attività gestionali e burocratiche dove le prestazioni concordate con la banca sono immediatamente verificabili dal cliente, mentre nel sistema assicurativo la prestazione oggetto della polizza si esplicita solo al momento del sinistro e le aspettative dell'assicurato potrebbero anche essere deluse se non opportunamente e professionalmente assistito, sia in fase di sottoscrizione della polizza, sia soprattutto in fase di assistenza e liquidazione del danno. Le polizze, anche standardizzandole, non sono commodity, ma contratti di servizi, utili in caso di sinistri che non saranno mai standardizzabili, come non si possono standardizzare gli assicurati.

Le problematiche ancora aperte

Anche quest'anno il nodo irrisolto del sistema Italia rimane il mancato sviluppo di un moderno ed evoluto sistema di welfare pubblico-privato finalmente capace, come dimostrano gli ormai maturi esempi di tante realtà europee, dove incentivi fiscali ed economie di scala hanno permesso di innalzare il livello di protezione di tutta la popolazione e in particolare dei soggetti più deboli. Partecipando all'edizione 2014 dell'Italy Protection

Forum ho avuto modo di discutere con i principali stakeholder del settore le cifre di questa “emergenza”: dopo il -8% registrato nel 2012, al 31 dicembre dello scorso anno la raccolta premi “protection” ha sfiorato gli otto miliardi. La quota di mercato sulla somma rami vita e danni, tuttavia, si è ulteriormente ristretta, infatti nel 2012 la protezione rappresentava il 7% della raccolta totale dei premi assicurativi italiani, mentre a fine 2013 era scesa al 6%. Il mancato sviluppo del settore protection in Italia è imputabile a molti fattori, a cominciare da un quadro normativo poco incentivante che, al contrario in Francia, ha prodotto risultati eclatanti nella diffusione delle coperture Ltc. I numeri ci dicono che i margini di espansione sono enormi, basti pensare che dei 30 miliardi spesi per la sanità privata, solo il 7% risulta coperto da polizze assicurative, ma per poter cogliere questa opportunità è fondamentale che le compagnie forniscano agli intermediari prodotti adeguati a soddisfare le reali esigenze dei clienti. Come è stato ricordato da un esponente di un'autorevole compagnia, occorre fare prima di tutto un'autocritica e lavorare subito sull'innovazione di prodotto onde evitare che le risposte alle esigenze di mercato le diano nuovi operatori, come ad esempio i promotori mutualistici, ovvero soggetti non iscritti al Rui, che promuovono l'adesione alle casse mutue attraverso una consulenza mirata in questo ambito. Insomma, gli spazi di business ci sono, le esigenze di protezione di una popolazione che invecchia, di fronte ad un welfare pubblico che necessariamente arretra, saranno sempre più forti, occorre che compagnie ed intermediari lavorino insieme per proporre nel più breve tempo possibile un'offerta adeguata a questo nuovo scenario.

A fianco di questa “emergenza”, ne voglio citare altre due. La prima è un topos di Uea, oggetto del Congresso dello scorso anno a Milano, ed è relativa alla mancata emanazione di una legislazione organica sui danni catastrofali, capace di affrontare finalmente il tema delle coperture assicurative volontarie per i danni da calamità naturali. La seconda riguarda una questione ancora in parte inesplora, ma che potrebbe diventare cruciale nei prossimi anni, ovvero le migliaia di persone, tra morti e ammalati, che hanno subito i danni delle esalazioni provenienti dagli stabilimenti dove veniva lavorato l'Eternit. Questo e più in generale il tema delle malattie professionali, penso ad esempio al dramma dell'Ilva di Taranto, dovrà essere al centro di un'attenta riflessione anche all'interno del nostro settore.

Conclusioni

Il futuro degli agenti e della nostra Associazione

Questa relazione conferma un quadro difficile per l'intermediazione agenziale, coinvolta in sfide esiziali e oppressa dall'incombente prospettiva di una massiva futura digitalizzazione, spinta da provvedimenti normativi che vorrebbero aumentare la concorrenza ed efficientare il sistema attraverso tariffe minori e l'utilizzo del web come nuova abitudine di acquisto, cioè disintermediando. Come abbiamo più volte evidenziato, per i big finanziari è più facile controllare e condizionare i pochi siti web operanti nel servizio assicurativo piuttosto che centinaia di migliaia di operatori vicini all'assicurato-consumatore, per altro perpetrando una concentrazione di mercato che appare ormai irreversibile. Inoltre, la vendita on line si presta a possibili logiche di marketing con prodotti standardizzati e semplificati in quanto "alleggeriti" di garanzie che un assicurato potrebbe "scoprire" e comprendere quasi sicuramente solo a seguito di un mancato indennizzo.

A maggior ragione, ancor più che in passato, diventa imperativo aumentare l'attenzione ed adeguare le strutture e le modalità commerciali e gestionali delle nostre agenzie, consapevoli che l'Rc auto "persa" non sarà automaticamente né facilmente traslata in altri ambiti assicurativi, dove pur rimangono larghi spazi di crescita. La cronica sottoassicurazione del nostro paese, sempre rimarcata nel confronto con le vicine realtà europee, viene ancora però troppo spesso impropriamente imputata, anche se mai ufficialmente dichiarata, all'inefficienza della distribuzione agenziale, dipinta come modalità vecchia ed anacronistica di approccio al cliente. Una semplificazione che non tiene conto, anche in alcune attente analisi comparate tra i diversi sistemi europei, delle peculiarità italiane e delle differenze legislative e socio-economiche tra i vari stati. Più volte Uea ha evidenziato come soluzioni anche virtuose, adottate da altri sistemi economici, non siano immediatamente mutuabili in Italia e come non tutto quello che accade oltre confine sia necessariamente "migliore". In questo quadro difficile e, come dicevo, denso di sollecitazioni di diversa natura, credo sia fondamentale rivalutare l'immagine

dell'agente di assicurazione, anche dal punto di vista culturale.

Per questo, per noi di Uea e per il futuro della nostra Associazione ritengo imprescindibile continuare a porre la cultura assicurativa, prima di tutto degli intermediari, al centro della nostra attività, intensificando quelle relazioni con le più importanti eccellenze universitarie italiane e con nuovi centri del sapere che hanno caratterizzato la nostra storia. Nell'ultimo anno, abbiamo avviato nuove forme di contatto, che speriamo foriere di positivi sviluppi di collaborazione con le Università milanesi - Bocconi, Cattolica, Statale - e con l'Ateneo di Parma, al fine di studiare il sistema assicurativo italiano, comparandolo con quello europeo, con particolare riferimento al sistema distributivo ed allo sviluppo di soluzioni assicurative capaci di intercettare i nuovi bisogni che emergono da una società in profonda trasformazione.

La nostra ambizione, in linea con quanto previsto dal nostro Statuto, è di affiancare all'attività di analisi, l'istituzione di borse di studio per studenti meritevoli ed interessati ad approfondire i tanti temi di cui si compone il panorama assicurativo, mettendo a fattore comune le nostre ricerche e la quarantennale esperienza di Uea in ambito italiano ed internazionale.

Vogliamo essere ottimisti per il nostro futuro perché la comunione delle nostre intelligenze, l'arricchimento prodotto dal continuo confronto e l'affiancamento di partner di qualità ci consentiranno di mantenere una salda relazione con i nostri assicurati e ci daranno indicazione sui cambiamenti necessari per adeguarci alle nuove esigenze, per poter continuare a fare il più bel "mestiere" del mondo: l'assicuratore, anzi l'agente di assicurazione.

Buon futuro a tutti voi.



20123 Milano - Via De Amicis, 57

Tel. 02.875315

Fax 02.72002417

e-mail: info@uea.it