



Cari Amici,

essere qui riuniti per fare il punto su di un anno particolarmente difficile, costituisce per tutti noi esempio di grande responsabilità. A riprova dell'attaccamento, a una professione e a un'associazione, vissuto con profondo senso del dovere.

L'annualità che caratterizza questi appuntamenti nazionali, superata la valenza statutaria, dovrebbe rappresentare per tutti noi l'occasione per una verifica a tutto tondo delle finalità fondanti la nostra Unione.

Uso il condizionale non casualmente. Avendo constatato nel tempo che non è da tutti i soci Uea riservare la medesima valutazione a questi nostri incontri istituzionali.

Incontri che nella due giorni di lavori creano anche l'opportunità per confrontarsi su tematiche di significativa rilevanza per l'attività che ci accomuna.

Prima di dar seguito alla lettura della relazione, vorrei indirizzare il mio saluto di benvenuto ai nuovi iscritti che, entrando in Uea, hanno accettato di dividerne principi e obiettivi.

E vorrei ricordare in particolare coloro che ci hanno lasciato. Definitivamente. A loro va l'affettuoso pensiero di tutti noi. Perché con loro sono state scritte pagine e pagine della storia più che trentennale della nostra Unione.

Dal nostro “maggio” pisano del 2008 è trascorso un anno, burrascoso. Le cui avvisaglie avevano già compromesso globalmente l’andamento finanziario ed economico sin dall’estate del 2007.

Ma la gravità di questa “tempesta”, innescata come sappiamo negli Stati Uniti dalla folle corsa dei mutui *subprime* e dei derivati, e per lungo tempo negata e sottovalutata, si è resa visibile agli occhi di tutti con le sue drammatiche ricadute.

Molte le analogie con la crisi del ‘29 che portò alla Grande Depressione. I primi a parlare di paragoni tra i due shock che hanno sconvolto il mondo sono stati gli economisti del Fondo monetario internazionale.

Gli stessi che nel recente World Economic Outlook di aprile si sono mostrati concordi nell’evidenziare le similitudini tra cause ed effetti delle due tempeste finanziarie. Entrambe esplose al centro dell’economia mondiale.

L’innesco critico del 1929 e del 2007-09 è identico: la rapida espansione del credito e la creazione di nuovi prodotti finanziari hanno determinato un indebitamento troppo facile che ha reso particolarmente vulnerabile l’intero sistema.

In tutte e due i casi, hanno pesato un eccesso di ingegnosità creativa degli uomini della finanza e la complice cecità degli organi di vigilanza.

Nel ’29 ci fu il boom degli acquisti a rate. Nel 2007-09 c’è stato il boom dei mutui immobiliari e dei crediti impacchettati nei titoli spazzatura e rivenduti ai risparmiatori anche come prodotti assicurativi.

Risalgono solo al settembre scorso le immagini trasmesse da tutte le televisioni che visualizzavano i broker della Lehman Brothers con le braccia cariche di cartoni ricolmi di effetti personali, mentre abbandonavano gli uffici di Manhattan a seguito del crack del gigante della finanza.

Ma nessuno ha mai visto quegli stessi operatori di Borsa vendere mele all'angolo delle strade, come fecero i loro antenati nel rigido inverno del 1929, dopo il terremoto finanziario.

In Italia, nel rigore di un inverno non solo meteorologico che si è protratto quest'anno anche in primavera, un altro terremoto ha provocato danni consistenti all'economia nazionale: il sisma che ha colpito l'Abruzzo nella notte tra il 5 e il 6 aprile.

Al conto delle numerose perdite umane, vittime non solo della calamità naturale ma anche dell'incuria lobbistica di un settore industriale sempre in bilico sulla linea della legalità, si va sommando l'extragettito economico che andrà a incidere su un bilancio statale in perenne deficit.

Con un risvolto di amara ironia, il caso ha voluto che nello sgomento totale di un paese sconvolto dal drammatico evento, si sia fatta sentire alta e chiara la voce dell'Ania.

La Confindustria delle imprese assicurative, a nome e per conto delle sue associate, ha sollevato il problema dell'urgenza di rendere obbligatorie le polizze anticatastrofe.

Presenti in molti paesi europei, come Francia, Spagna, Germania, Belgio, Portogallo, Olanda, Austria e perfino in Romania, e negli Stati Uniti, queste coperture permettono significativi margini di efficienza nella gestione del post calamità.

Difatti queste polizze, di natura pubblico-privata, garantiscono al cittadino-assicurato il risarcimento dei danni subiti nella propria abitazione, e permettono allo Stato di concentrare le risorse nei soccorsi di prima emergenza.

E quindi nel ripristino delle infrastrutture pubbliche e nel recupero del patrimonio culturale e monumentale. Attività lunghe e soprattutto costose, che gravano maggiormente specie in momenti critici come quelli che si stanno vivendo.

In Francia, per esempio, vige il principio dell'obbligatorietà: ossia privati e imprese devono stipulare con le compagnie di assicurazione una polizza antincendio sugli immobili che contiene una clausola contro le calamità naturali.

Lo Stato francese, per consentire alle compagnie di garantire i rischi di difficile copertura, interviene con una società pubblica – la Caisse Centrale de Réassurance – che offre loro la possibilità di riassicurarsi a un tasso fisso di cessione.

In Spagna, dove l'assicurazione anticalamità è obbligatoria, non sono però le compagnie private a sottoscrivere le clausole relative al rischio straordinario.

A differenza della Francia, queste garanzie vengono assunte direttamente dal Consorcio de Compensación de Seguros, un ente statale che opera in base a criteri privatistici con entrate costituite dai premi riscossi.

In Italia, invece, a pagare i cocci di un paese in frantumi è solo lo Stato. Secondo una stima dell'Ocse, negli ultimi dieci anni il nostro Paese ha provveduto al pagamento di danni per oltre 35 miliardi di euro.

Eppure, secondo l'Agenzia europea dell'ambiente, l'Italia è il paese più esposto alle catastrofi naturali, in particolare a inondazioni, frane e terremoti.

Le cifre pubblicate dall'Agenzia parlano di un 6,1% dell'intero territorio nazionale posizionato in aree a elevato rischio di frane e smottamento, e di circa il 40% della popolazione civile che vive in zone sismiche, dove il 64% dei fabbricati non è costruito secondo i criteri antisismici.

Ciò nonostante, non esiste in Italia un impianto normativo in tema di protezione contro le calamità. In caso di eventi disastrosi, si tende a intervenire con provvedimenti ad hoc per stanziare fondi straordinari, che vengono puntualmente spalmati sulla fiscalità generale.

Recentemente l'Ania ha spiegato che la mancata copertura assicurativa contro le calamità naturali dipende dal fatto che la logica della centralità assunta dallo Stato italiano abbia vincolato il sistema pubblico a farsi carico di tutti i danni.

Ma la spiegazione non è del tutto convincente. Non si capisce se la mancanza di offerta dipende dalla mancanza di domanda, o se le compagnie stesse ritengono il terreno troppo rischioso per poter assumersi la copertura dei danni.

Alcune associazioni dei consumatori si sono già schierate contro la possibilità di rendere obbligatoria la sottoscrizione di una polizza ai circa 30 milioni di proprietari privati di abitazioni.

Il timore più diffuso tra i consumatori è che questo tipo di polizza, intercettando il bisogno reale di insicurezza dei cittadini, si trasformi solo in uno strumento per incrementare nuovi business assicurativi.

Nella ragionevole certezza, sostengono le associazioni consumeristiche, che le compagnie italiane non sarebbero poi in grado di effettuare i risarcimenti per gli alti costi da sostenere.

Di sicuro, quindi, c'è che le imprese assicuratrici italiane hanno sempre temuto e temono a tutt'oggi che in un Paese a rischio come il nostro, il gioco non valga la candela.

Per non parlare di alcuni politici “maneggioni” per i quali l'economia della catastrofe è stata, e sarà sempre un grande affare.

Eppure una legge istitutiva di un'assicurazione contro le catastrofi naturali esiste anche nel nostro Paese. Sono in pochi a saperlo. Ma dal 2004 non si è ancora provveduto a ratificarne i regolamenti di attuazione.

Nel 2005, a fronte di un potenziale stanziamento di 50 milioni di euro affidato dallo Stato alla Consap, gli assicuratori considerarono la cifra del tutto irrisoria.

E il tentativo di introdurre l'estensione obbligatoria dei danni catastrofali alle polizze incendio si arenò miseramente sul contributo che lo Stato avrebbe messo a disposizione come soggetto riassicuratore di terzo livello.

Per fare decollare la legge del 2004, si giustificano politici e assicuratori, occorre chiarire i meccanismi di calcolo dei premi in relazione alla diversa rischioosità ambientale. In particolare quella sismica nelle varie zone del territorio nazionale.

Ma, ci chiediamo, il compito delle imprese assicurative non consiste nel valutare la percentuale dei rischi in cui possono incorrere i cittadini, compresi quelli ambientali?

Risale solo a qualche giorno fa la proposta di Fabio Cerchiai, presidente dell'Ania, di riaprire un tavolo di lavoro con il Governo sulle coperture contro i rischi da calamità naturali, puntando a una soluzione mista pubblico-privato.

Prendiamola per una dimostrazione di buon senso, quella di Cerchiai. Ma che la proposta non si traduca in una richiesta, molto enfatizzata dai media, dettata solo da una reazione emotiva venutasi a creare in coincidenza dei primi trenta giorni dal terremoto abruzzese.

Che nel nostro Paese regni incontrastato l'immobilismo nel comparto danni, è un dato di fatto accertato. Dal 1998 ad oggi il settore ha oscillato tra il 2,3% e il 2,6% del Pil, quello della Rc auto tra l'1,2% e l'1,3%.

Piccole e impercettibili variazioni che la dicono lunga sullo stato di sottoassicurazione del sistema Italia. E che disegnano uno scenario di vuoti assicurativi anche in comparti come la previdenza integrativa e l'assistenza agli anziani non autosufficienti.

Ragionevolmente possiamo pensare che il perdurare della sottoassicurazione in Italia risieda essenzialmente nelle discutibili logiche aziendali, che in modo evidente rifuggono da ogni tipo di adattamento del loro modello di business ai mutati bisogni dei cittadini-clienti.

Altrettanto ragionevolmente possiamo immaginare che proposte di adeguamento in tal senso potrebbero giocare positivamente nel rilancio dell'economia reale e soprattutto nel recupero della credibilità delle istituzioni.

Credibilità crollata a picco a seguito dello tsunami finanziario che ha investito globalmente tutti i settori produttivi. Compreso quello delle assicurazioni.

La categoria degli intermediari può vantare ancora un tasso significativo di fiducia nel mercato di riferimento perché, nonostante tutto, è stata in grado di saper gestire faticosamente i rapporti con i propri clienti.

Ma il nostro ruolo sarebbe stato più conforme alle aspettative dei consumatori se, per esempio, avessimo potuto contare sulla possibilità di garantire processi liquidativi più snelli, e offrire servizi di qualità a prezzi competitivi.

Invece assistiamo impotenti, nel persistere della crisi che ha inciso nell'economia reale delle famiglie, al peggioramento dei servizi risarcitori e agli aumenti intempestivi dei premi per una copertura assicurativa imposta per legge.

Per non parlare delle polizze index linked, immesse sul mercato dalle imprese assicurative come strumenti per trasferire un rischio, quando sappiamo bene che era il consumatore-assicurato a farsi carico del rischio sottoscritto.

A nulla sono valse le sanzioni comminate alle imprese dall'Isvap nel corso del 2008. Sanzioni che hanno toccato il record di 39,6 milioni di euro, con un aumento del 20% rispetto al 2007.

In particolare, risulta che la maggior parte dei procedimenti sanzionatori è da attribuirsi alle inadempienze nel comparto Rca relative ai ritardi o ai mancati risarcimenti dei sinistri

Verrebbe da pensare che, dopo sei anni molto profittevoli, con utili tecnici arrivati nel 2005 a 1,4 miliardi e che nel 2008 sono calati di



non poco, le compagnie abbiano meditato, a modo loro, piani strategici tesi a porre rimedio a questa imprevedibile débacle.

I dati di raccolta relativi al 2008, pubblicati dall'Isvap, confermano la tendenza di decremento registrata sia nei rami vita, sia in quelli danni.

La raccolta globale ha registrato 92.014,2 milioni di euro, con una riduzione del 7,2% rispetto al 2007 (- 10,1% in termini reali).

In particolare, i premi vita, pari a 54.564,7 milioni di euro, hanno subito un decremento dell'11,2% (- 14% in termini reali), con un'incidenza sul portafoglio totale vita e danni che si attesta al 59,3% (62% nel 2007).

I premi danni, che totalizzano 37.449,5 milioni di euro, sono diminuiti dello 0,6% (- 3,7 in termini reali), con un'incidenza del 40,7% sul portafoglio globale (38% nel 2007).

Nel vita la ripartizione della raccolta per canale distributivo ha evidenziato che gli sportelli bancari e postali hanno intermediato il 53,7% del portafoglio totale.

A seguire, le agenzie con mandato con il 23,8%; i promotori finanziari con il 10,1%; le agenzie in economia e gerenza con il 10,5%; i broker con l'1,3% e un restante 0,6% detenuto da altre forme di vendita.

Nei danni l'analisi per canale distributivo ha mostrato ancora una volta la continuità preponderante della raccolta attraverso le agenzie con mandato. Difatti queste hanno intermediato l'84,1% della globalità del portafoglio danni (84,6% nel 2007) e il 90,8% del ramo Rc auto (90,9% nel 2007).

Ma i dati sui quali tutti dovrebbero riflettere, in particolare coloro che contestano la tesi di Uea in materia di mancanza di concorrenza, riguardano la concentrazione del mercato italiano in pochi e grandi gruppi assicurativi.

La classifica elaborata dall'Ania, sulla base dei premi da lavoro diretto nel 2008, fa emergere ancora una volta l'anomalia che fa dell'Italia l'eccezione nello scenario rappresentato dagli altri Stati della Ue.

Nei rami danni si evince che il settore è controllato da 5 gruppi: Generali, FonSai, Allianz, Ugf (Unipol gruppo finanziario) e Reale Mutua, che in totale gestiscono il 70% del mercato.

Nel vita, la graduatoria non si discosta da quella relativa ai danni. Anche in questo caso ai primi cinque posti troviamo: Generali, Poste Vita, Allianz, FonSai e Ugf, con una quota del 61,9% del mercato.

L'analisi fatta dall'Ania non contempla ancora la new company di recente formazione: Alleanza-Toro. Formazione che, dopo l'aggregazione dei rami commerciali delle rispettive compagnie, andrà a consolidare ulteriormente la posizione della Capogruppo, vale a dire le Generali.

Il progetto di raggruppamento, che al momento prevede il mantenimento dei singoli marchi aziendali, potrà contare su due unità lavorative costituite da un numero considerevole tra agenti, produttori e dipendenti.

Alleanza porta in dote tremila dipendenti e 12mila produttori. Toro ha in casa 800 intermediari e 2mila subagenti. Per un totale che si quantifica in una cifra superiore a quella detenuta attualmente da

Poste Italia. Cifra che ha permesso a questo temuto competitor di posizionarsi in poco tempo tra i leader del mercato domestico.

Si attende la pronuncia dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, che sta valutando l'ipotesi di un possibile ruolo di trust esercitato dal Gruppo Generali.

Gruppo che, se il progetto di aggregazione Alleanza-Toro dovesse andare a buon fine, potrebbe disporre di oltre 18mila operatori sul territorio nazionale.

Confesso che diventa difficile ipotizzare questa stessa situazione ad alta concentrazione in altri contesti commerciali. Non escluderei che la semplice immaginazione di una tale ipotesi, provocherebbe immediatamente lo stato di allerta dei consumatori e degli stessi produttori.

I primi si vedrebbero restringere il campo delle libere scelte. I secondi si vedrebbero ridurre gli spazi necessari per poter garantire offerte diversificate.

Credo, dunque, che corra l'obbligo di capire il perché del perdurare di questa anomalia nel nostro settore di mercato. Anomalia che tra l'altro allontana l'Italia dal resto dell'Europa.

Allo stato dell'arte, penso che la piena consapevolezza del pressing esercitato dalle "caste" assicurative sul fronte politico, non possa chiamarci fuori dall'agire a difesa del mercato e dei consumatori.

Né credo si possa contare sulle abilità di un qualche politico "fantasista" che da neofirmatario di un emendamento riproposto in commissione Industria del Senato, e teso alla reintroduzione del monomandato, lo abbia poi ritirato in fase di discussione in Aula.

E' bene ricordare che le misure di modifica al ddl 1195 presentate dai parlamentati Cursi e Vetrella, che prevedevano appunto il ripristino del mandato di esclusiva agenziale e una riforma delle polizze poliennali, erano state definite dall'Antitrust anticoncorrenziali e di ostacolo alla riduzione delle tariffe.

Alla secca contrarietà espressa dell'Authority, erano seguite le dure e ferme contestazioni dei sindacati agenti, delle associazioni dei broker e dei consumatori.

In un clima reso particolarmente incandescente dai contestati emendamenti, il "ripensamento" politico non ha comunque risparmiato un epilogo agrodolce all'intera vicenda.

Dall'esame in commissione al Senato, è stata approvata infatti la disposizione in base alla quale gli intermediari possono proporre, in alternativa a una copertura annuale, una di durata poliennale a fronte della riduzione del premio previsto per il contratto di un anno.

Una versione addolcita rispetto a quella avanzata in prima lettura che, come precisato dai due onorevoli firmatari, andrà applicata alle polizze stipulate successivamente alla data di entrata in vigore della legge.

In ambito europeo, le lobby assicurative hanno dovuto prendere atto, loro malgrado, della decisione della Corte di giustizia che ha salvato l'obbligo di contrarre sulle Rc auto.

Rigettando il ricorso presentato da alcune imprese italiane ed estere contrarie all'obbligo a contrarre, i giudici europei hanno evitato che fasce di utenti, residenti soprattutto nel Sud d'Italia, subissero trattamenti discriminanti in termini tariffari, miranti a eludere l'obbligatorietà della norma di legge.

Ma dall'Europa sono arrivati altri due segnali importanti per l'industria assicurativa: il primo riguarda la direttiva Solvency2, il secondo si riferisce alle prove di stress test obbligatorio, già applicate al settore bancario.

Lo scorso 26 marzo è stato raggiunto dal gruppo di lavoro del Consiglio dell'Unione europea un accordo sul testo di proposta inerente Solvency2.

L'intesa di compromesso politico, formalizzata il primo aprile dal Comitato dei rappresentanti permanenti (Coreper), è stata poi approvata il 5 maggio.

Sulla necessità della riforma si era cominciato a riflettere due anni fa. Poi l'esplosione della crisi e l'urgenza di ripristinare la stabilità e la fiducia del settore, hanno indotto i ministri e gli eurodeputati ad accelerare i tempi della decisione.

Su questo processo di modifica avevamo avuto una documentata relazione nel corso della visita effettuata alla Commissione europea di Bruxelles lo scorso ottobre.

In quella circostanza la direttrice marketing interna all'Isvap, Teresa Rubino, momentaneamente distaccata a Bruxelles per lavorare sulla direttiva di Solvibilità, aveva chiarito i fondamentali di negoziazione che avrebbero portato a una procedura di conciliazione sia in Consiglio, sia in Parlamento.

Per qualche momento si è temuto che le discordanze emerse nei passaggi dell'iter legislativo sul sistema di valutazioni dei rischi e di fissazione dei requisiti di solvibilità a garanzia dei clienti, avessero potuto bloccare il voto di approvazione.

Invece il varo definitivo, in tempi relativamente brevi, della direttiva consentirà agli Stati membri di trasporre la riforma nei rispettivi ordinamenti nazionali entro il 31 ottobre del 2012.

Tre anni dopo la sua entrata in vigore, la Commissione europea dovrà presentare una proposta per rafforzare il sistema di sorveglianza delle grandi società di assicurazione.

Difatti una delle novità sostanziali di Solvency2 riguarda proprio la supervisione di un interlocutore unico. Attualmente, invece, i grandi gruppi assicurativi transeuropei devono fare i conti con tutte le autorità presenti nei paesi in cui operano.

La proposta del supervisore unico dovrebbe creare un effetto vantaggioso per il mercato assicurativo, dove le autorità di controllo “consorziate” potranno scambiarsi le informazioni e coordinarsi sul piano operativo.

Dal suo canto il Ceiops, il Comitato europeo delle autorità di vigilanza assicurativa, ha deciso di sottoporre a stress test le 30 principali imprese presenti in Europa.

Tra agosto e novembre 2010, al gruppo delle big company, tra cui Generali, Allianz e Axa, si provvederà a misurare la resistenza economica alla crisi finanziaria sulla base dei risultati conseguiti quest'anno.

In linea con i provvedimenti adottati nel comparto assicurativo, l'Europa si sta muovendo nella messa a punto di un modello di supervisione e regolamentazione anche nel settore bancario.

Strettamente correlate nello stesso business e tenute sotto osservazione dalla comunità europea, le banche e le compagnie di

assicurazioni non potranno essere esenti da regolamenti più trasparenti e da norme di vigilanza più stringenti.

Non a caso la Commissione Ue sta esaminando la proposta fatta dal gruppo di lavoro guidato dall'ex Governatore della Banca di Francia, Jacques de Larosière, in merito a due organismi di controllo di matrice europea.

Alla Bce verrebbe affidato il ruolo di vigilante sui rischi sistemici del settore finanziario, a un altro organo il compito di supervisore per banche, assicurazioni e mercati.

Alla luce di questi nuovi ordinamenti è ragionevole sperare che il rapporto tra banche e assicurazioni possa cambiare?

Una speranza quanto mai lecita, credo, specie se motivata dalle rivelazioni fatte dall'Antitrust inerenti la sovrapposizione dei ruoli degli stessi attori negli istituti di credito e nelle imprese assicurative.

L'Autorità italiana ha rilevato, difatti, che l'80% dei dirigenti delle compagnie assicurative e delle banche esaminate, hanno incarichi doppi o addirittura multipli in società concorrenti e quotate in Borsa.

L'indagine dell'Antitrust ha evidenziato inoltre che assicuratori e banchieri in molti casi sono i principali azionisti nelle attività degli uni e degli altri. Una pratica che falsamente le regole di concorrenza e competitività.

Ma come sempre accade in Italia, l'allarme lanciato da un qualsiasi organo di vigilanza viene immediatamente superato da una nuova emergenza. E gli italiani sono dotati di una memoria molto corta.

Personalmente ho visualizzato i possibili scenari di sviluppo delle relazioni tra mondo bancario e assicurativo. Le possibilità non mancano, considerando i molteplici intrecci affaristici già esistenti.

Ho pensato a una evoluzione che partendo dalle attuali joint venture potrebbe approdare ad accordi commerciali più profittevoli. Ho ipotizzato una partnership banco-assicurativa più serrata per una condivisione più realistica dei risultati di raccolta.

Al limite dell'immaginario, ho prefigurato una forma totalizzante di insurance-banking, in grado di offrire servizi integrati bancari, assicurativi e finanziari.

In ultimo ho disegnato un mercato libero e concorrenziale, dove assicuratori e bancari abbiano deciso di applicare ai loro business l'etica della responsabilità individuale per ridare fiducia ai rispettivi settori commerciali.

Un mercato veramente libero e concorrenziale che realisticamente possa contrapporsi a questa forma di pseudo "dittatura" economica imposta da un ristretto gruppo di individui.

Questa visualizzazione non è frutto di un sogno. E' il principale cardine su cui far girare tutte le prospettive di sviluppo tese a garantire una forma di autentica "democrazia" economica.

Come intermediari professionisti non ci spaventa l'esistenza della multicanalità, adottata nella distribuzione con lo scopo primario, sostengono le imprese assicurative, di attivare la concorrenza e rendere libero il mercato.

Noi siamo consapevoli che il valore della relazione che intercorre tra noi e i nostri clienti è basato essenzialmente sull'etica della responsabilità comportamentale.



Una dimensione valoriale, questa, che non è applicabile però a un'anonima voce di un call center o alla fredda schermata di un sito web. Tant'è che al momento il canale cosiddetto diretto sembra essere residuale rispetto alla distribuzione tradizionale.

Detto ciò, non vorrei essere accusato di chiusura verso i nuovi sistemi informatici. Tutt'altro. Ho molto apprezzato le iniziative di Giuseppe Villa, socio dinamicamente attivo di Uea, tese a sfruttare le potenzialità di Internet per ampliare le aree di comunicazione tra i diversi addetti ai lavori.

Queste aree, destinate all'interazione delle singole conoscenze ed esperienze, si fondano su un retroscena di costante impegno culturale da parte di Uea, la cui mission si concretizza nel diffondere informazioni "formate".

Contestualmente, però, non vengono abbandonate le modalità tradizionali per programmare incontri personalizzati e tematici. Le due operatività si integrano nel solo e unico obiettivo: far circolare il pensiero Uea nel mercato domestico.

Al riguardo mi preme ricordare che tra giugno e luglio 2008, sono state pianificate attività che hanno portato Uea a misurarsi in un contesto di eccellenza come la Scuola Superiore del Sant'Anna di Pisa.

Mi riferisco alla partecipazione all'ottavo corso di Alta formazione coordinato da Giuseppe Turchetti, docente del Sant'Anna, e alla lezione tenuta in luglio in un seminario sulle sfide dell'agente di assicurazione.

Da sottolineare anche le presenze, particolarmente laboriose, garantite sia alla quinta giornata Maestro, organizzata in

partnership con Iama Consulting, sia al Forum di ottobre pianificato dal mensile Assicura.

Ma le occasioni per promuovere la mansione “formativa” di Uea e testare il potenziale territoriale, sono quelle realizzate grazie all’attivismo dei responsabili dei distretti e al contributo dei nostri partner storici: il Comitato di Tutela legale e Iama Consulting.

Tra settembre 2008 e aprile 2009, sono stati programmati molti appuntamenti dal Friuli Venezia Giulia alla Lombardia, dall’Emilia Romagna al Piemonte e al Lazio.

In questi meeting tematici, itineranti e aperti anche ai non iscritti Uea, sono stati trattati argomenti di particolare interesse che hanno catturato l’attenzione dei numerosi partecipanti. Assicurando un riscontro positivo anche in termini di nuovi soci.

La qualificata presenza di autorevoli relatori ha garantito in ogni sede lo spessore delle informazioni date e puntualmente documentate, a conferma del modo di operare della nostra Associazione da oltre trentasei anni.

E in ogni occasione di incontro, da Codroipo a Monza, da Bologna a Torino, da Como a Velletri, ha tenuto banco il senso di responsabile collaborazione dei distrettuali, ben coordinati dai consiglieri con delega al territorio, Marco Giordano e Angelo Migliorini.

E con eguale senso di responsabilità Uea sarà ospite di Confindustria per il congresso dell’Unapass l’11 giugno, e in veste di presenza istituzionale parteciperà alla sesta giornata Maestro il 24 giugno.

Il calendario delle prossime attività prevede in giugno una distrettuale in Friuli-Venezia-Giulia, mentre in luglio si sta mettendo a punto un convegno a Roma sulla prevenzione e gestione del rischio da calamità naturali.

Sempre a Roma, per fine settembre, Uea ha in programma un appuntamento a carattere nazionale in partnership con Sna e Unapass sulla Rc auto.

Per metà ottobre stiamo organizzando il viaggio studio in Svezia, destinazione scelta dai soci mediante referendum. Mentre per il 30 saremo a Napoli per una giornata di lavoro con l'università Parthenope.

Di ogni iniziativa o partecipazione di Uea, si è parlato dettagliatamente nel nostro periodico di informazione *Attualità*. A completamento delle anticipazioni fatte passare sinteticamente sul nostro sito web.

Il coordinamento della Segreteria con i consiglieri, delegati distrettuali e soci, prosegue nel segno della responsabile professionalità espressa dalle nuove forze messe in campo.

A conclusione di un anno faticoso e impegnativo, sento il dovere di dire però che non è ancora il momento di abbassare la guardia. Sia per quanto riguarda le ripercussioni della crisi in atto, sia per quanto concerne l'intensificarsi delle nostre attività.

Dobbiamo garantire ai nostri associati e al mercato quella continuità di ricerca e approfondimento delle tematiche più sensibili alla nostra professione.

Dobbiamo essere in grado di osservare attentamente i comportamenti dei principali attori del mercato, studiandone le variazioni per poterle contestare, o metabolizzare.

Non ci è permesso di essere approssimativi. Come lo sono stati alcuni grandi e economisti che non hanno saputo valutare la portata delle conseguenze dell'indebitamento di migliaia di cittadini americani.

A nulla sono serviti i richiami di chi invitava i guru della finanza a evitare un uso indiscriminato dei derivati, nati come strumenti di copertura e utilizzati come strumenti speculativi.

Il persistere dello stato di crisi mondiale richiede alle classi dirigenti, alle forze politiche e a noi tutti uno sforzo culturale per la costruzione di un modello economico che si fondi sulla centralità della persona.

Sostenere una cultura imprenditoriale e finanziaria “sana” avrebbe evitato agli speculatori di assicurare rendimenti medi annui nell'ordine del 15% a fronte di una crescita globale dell'economia nettamente inferiore al 2-3 %.

Oggi il dibattito tra soggetti diversi sembra indirizzarsi verso un'auspicabile attenuazione del peso del capitalismo finanziario sull'economia reale.

Ma non è sufficiente. Il mondo è cambiato. La fiducia cieca nel mercato è crollata. E l'attuale ciclo economico richiede interventi tesi a ripristinare un adeguato livello di benessere per tutti.

L'esperienza storica ha dimostrato che il benessere largamente diffuso e la più ampia libertà di scelta si coniugano con una robusta

economia di mercato. Operazione questa che non può prescindere dalla responsabilità comportamentale dei singoli operatori.

Responsabilità della quale dovremo rispondere tutti, a seconda delle funzioni e dei ruoli svolti nei differenti settori produttivi, economici e finanziari.

Don Luigi Sturzo, nella sua “Opera Omnia”, lamentava la volontà diffusa di una classe dirigente orientata verso uno statalismo economico “inintelligente e sciupone”.

Una classe dirigente, diceva, desiderosa di eliminare il rischio per attenuare progressivamente le responsabilità, fino ad annullarle definitivamente.

La gravità della crisi mondiale dovrebbe aver insegnato a tutti che qualsiasi modello politico ed economico, privato del senso di responsabilità, è destinato a fallire. E noi non possiamo fallire.