



Cari Amici,

non è senza emozione che inizio questa riflessione sull'anno trascorso in una terra che ha sperimentato così drammaticamente la forza dirompente degli eventi naturali. Abbiamo scelto questo territorio per dimostrare tutta la nostra vicinanza alle popolazioni colpite ma anche per ragionare sul modo più efficace di declinare la solidarietà in sistemi di intervento e di prevenzione. A ciò abbiamo dedicato il Convegno di ieri e sullo sfondo di questa assunzione di responsabilità abbiamo deciso di condurre i nostri lavori assembleari.

Prima di ragionare sugli eventi che hanno scandito i dodici mesi che ci separano dal nostro Congresso di Verona, vorrei riservare il mio primo pensiero di benvenuto ai nuovi soci, che portano nuova linfa al nostro istituto.

L'anno che ci lasciamo alle spalle è stato uno dei più difficili per l'economia italiana e mondiale. La crisi finanziaria scoppiata nel settembre 2008 si è trasferita all'economia reale abbattendo la crescita globale. I governi hanno sborsato 13.600 miliardi di dollari per ridare ossigeno al sistema, aumentando drammaticamente il rapporto debito/pil, che nel complesso dei paesi del G20 è passato da 101 a 121%, mettendo sotto pressione i bilanci pubblici. L'ondata di nazionalizzazioni e l'intervento massiccio degli Stati hanno rimesso in discussione dogmi che sembravano acquisiti per sempre nella dottrina e nella prassi economica. Le teorie del *laissez faire* si sono infrante su una

realtà fatta di speculazioni, inefficienze, avidità che hanno impoverito milioni di risparmiatori. Le *magnifiche sorti e progressive* del libero mercato sono crollate di fronte all'euforia irrazionale di pochi grandi investitori, che ancora oggi tengono saldamente le redini della finanza. La crisi della Grecia e gli ultimi eventi confermano questo schema, unitamente all'irresponsabilità dei governi. Se non avremo il coraggio di ridisegnare l'architettura finanziaria su un nuovo sistema di regole, la domanda non sarà più "se verrà un'altra crisi", ma solo "quando e dove".

Nel nostro Paese la crisi ha intaccato parzialmente il mondo finanziario con svalutazioni tutto sommato contenute, ma ha trovato terreno fertile in un'economia fragile, vessata da una continua erosione del potere di acquisto e da un sistema generalizzato di inefficienze. Sullo sfondo un debito pubblico che ha ormai raggiunto il 105% del Pil e continua a sottrarre risorse alla spesa sociale.

Ma l'economia non è l'unica variabile della fragilità del Sistema Italia. Non è un segreto la forte esposizione del nostro paese sul fronte sismico, idrogeologico e vulcanico. Siamo nel punto di convergenza tra la zolla africana e quella euroasiatica e questo ci sottopone a una continua spinta compressiva, che interessa in particolare le regioni centro-meridionali e alcune aree settentrionali, come Friuli e Liguria occidentale. Solo nel corso del 900 abbiamo assistito a 7 terremoti con magnitudo uguale o superiore a 6.5.

Oltre al danno irreparabile in termini di vite umane, negli ultimi 40 anni le scosse hanno provocato danni economici pari a 135 miliardi di euro, senza contare le conseguenze non calcolabili sul patrimonio artistico e culturale. In Abruzzo il Governo ha annunciato uno stanziamento di 8 miliardi di euro, 1,5 per l'emergenza e 6,5 per la ricostruzione.

L'Italia non è l'unico paese esposto sul fronte sismico, ma i danni si rivelano spesso maggiori: il terremoto del 1997 in Umbria e nelle Marche ha provocato danni pari al terremoto della California del 1989 (14,5 miliardi di dollari) benché l'energia fosse 30 volte inferiore. Le ragioni sono note: anzitutto l'elevata densità abitativa e la fragilità delle nostre strutture edilizie, su cui si innestano fenomeni di illegalità e pura speculazione.

Il 37% delle abitazioni italiane sono ad alto o altissimo rischio sismico e 5.581 comuni, pari al 70% del totale, è ad elevato rischio idrogeologico.

Abbiano tutti in mente le immagini delle montagne che scivolano a valle nei territori di Vibo Valentia e Messina, che spiegano drammaticamente bene la realtà di un paese che si sbriciola. Anche qui l'intervento umano ha fatto la sua parte: abusivismo edilizio, cementificazioni selvagge, disboscamenti e sfruttamento intensivo del territorio continuano a colpire il Paese come una metastasi.

Ricordo solo a margine che abbiamo ancora due vulcani attivi (Etna e Stromboli) e ben nove "quiescenti", ossia in fase di riposo ma non estinti.

In sei anni, dal 1997 al 2003, gli eventi catastrofici hanno generato un fabbisogno stimato di oltre 32 miliardi.

Ma il rischio idrogeologico si intreccia con una diffusa incuria nella tutela dell'ambiente. Il Protocollo di Kyoto fissava una riduzione del 6,5% delle emissioni di gas serra dal 1990 al 2010: nel nostro Paese esse sono aumentate del 7,1%, contro una diminuzione del 4,3% a livello europeo. E' il segnale di un Paese che non pensa ai propri figli.

Di fronte al dissesto del territorio, negli ultimi 20 anni i governi hanno proseguito nella tradizione consolidata dell'immobilismo. Se la prevenzione è un obiettivo troppo ambizioso, almeno dovremmo porci il problema del ripristino e dell'intervento ex post. In Italia esso è appannaggio esclusivo dello Stato, che a sua

volta attinge dalla tasche dei cittadini. Non è così nei paesi europei più avanzati.

In Francia è riconosciuto un ruolo chiave al privato. Nelle polizze incendio è prevista l'estensione obbligatoria al rischio di catastrofe, mentre la compagnia può riassicurarsi presso la Caisse Centrale de Reassurance, la società pubblica di riassicurazione. Il premio aggiuntivo è uguale per tutti gli assicurati.

Anche in Belgio è contemplata l'estensione obbligatoria e lo Stato è il riassicuratore di ultima istanza, che interviene attraverso un apposito fondo sui danni difficilmente assicurabili. Se questi ultimi eccedono i limiti prefissati, i risarcimenti vengono ridotti in proporzione.

Nel Regno Unito il sistema è interamente privato: non c'è alcun intervento dello Stato e le polizze property comprendono anche i rischi di calamità naturale.

Ai piani alti della politica da tempo si discute di un sistema misto pubblico-privato, che avrebbe il pregio di migliorare la gestione e l'erogazione delle risorse e incentivare la prevenzione. Ma siamo ancora al punto di partenza.

Il primo disegno di legge risale al 1993 ed è stato riproposto l'anno successivo, per poi cadere nel nulla. Esso prevedeva un fondo per l'assicurazione privata alimentato da un'addizionale Ici dell'1%. Da quella data registriamo diversi tentativi, mai andati in porto, fino alla legge Finanziaria 2005 che, all'art.1 comma 202, introduceva un regime volontario per la copertura dei rischi da calamità naturali sui fabbricati. Un fondo di garanzia presso Consap sarebbe partito con uno stanziamento iniziale di 50 milioni. Dopo cinque anni non è ancora stato emanato il Regolamento attuativo e dunque la norma è rimasta lettera morta. Nell'ultimo anno sembra essersi riaperto il dibattito, purtroppo come sempre sull'onda dell'emergenza. A distanza di un anno le dichiarazioni del Ministro Brunetta, invitato senza esito al nostro Convegno, sembrano già dimenticate.

Eppure un modello misto pubblico privato consentirebbe di alleggerire il bilancio statale e far fronte a molte inefficienze nella valutazione del danno e nell'assegnazione delle risorse, presidiando il diritto al risarcimento mediante garanzia pubblica. L'Ania ha dato segnali di apertura su questo versante, quantomeno alla creazione di un tavolo di confronto. E' un segnale che accogliamo positivamente. Speriamo che le imprese facciano seguito alle parole, anche attraverso proposte che mostrino la volontà di farsi carico delle esigenze collettive e non solo la necessità di presidiare nuovi segmenti di mercato. Non vorremmo che dietro alle tiepide dichiarazioni di buona volontà ci fosse una sostanziale indisponibilità ad assumersi il rischio. Noi vogliamo tenere accesi i riflettori e proseguire il confronto con istituzioni, imprese e consumatori, perché ognuno scopra le carte e si arrivi a un vero dibattito.

Ma se la riflessione stenta a decollare, anche l'economia stenta a trovare il sentiero della crescita. Se le Borse hanno ripreso tono, l'economia reale resta al palo. Il Pil ha chiuso il 2009 con un decremento secco del 4,9%: si tratta del calo peggiore dal 1971. Per la prima volta dopo 14 anni è calata l'occupazione: a livello nazionale abbiamo perso 380.000 posti di lavoro (-1,6%), mentre nel mezzogiorno la contrazione è pari al doppio della media nazionale.

Anche l'export ha subito un drastico ridimensionamento, con una flessione del 21,4% rispetto all'anno precedente. Un risultato dovuto a forti riduzioni dei flussi verso l'Unione europea (-23,7%) ma anche verso i Paesi extra Ue (-18,1%). Ci auguriamo che segnali di ripresa dell'ultimo trimestre, soprattutto sul fronte industriale, siano l'annuncio di un'inversione di tendenza. Finanza permettendo.

In questo scenario il comparto assicurativo mostra performance sovradimensionate, trascinate unicamente dal ramo Vita. Nel 2009 la raccolta è cresciuta del 28,1% toccando i 117,9 miliardi di euro. Di questi, 81 miliardi sono premi Vita, che registrano

un'impennata del 48,7%. Il ramo Danni, al contrario, cala dell'1,9% a quota 36,7 miliardi di euro. La crescita del Vita è riconducibile in larghissima parte al Ramo I, ossia alle polizze tradizionali sulla vita umana, cresciute del 106% fino a coprire i tre quarti della raccolta. Invece crollano del 47% le unit linked, che coprono oggi il 12% della raccolta. E' un dato che raccoglie, paradossalmente, tutte le incertezze della crisi finanziaria.

Come una sorta di bene rifugio, le polizze Vita rappresentano nell'immaginario collettivo un utile approdo per difendere i risparmi dai venti impetuosi delle borse. A torto o a ragione. Fatto sta che le redini del settore restano saldamente nelle mani delle banche. Le stesse che hanno gonfiato il mercato con prodotti che di assicurativo hanno solo il nome, come le unit e index linked, scaricando il rischio finanziario interamente sul cliente. Strumenti complessi venduti a migliaia di assicurati senza alcuna cognizione di ciò che acquistavano, del tutto inconsapevoli che in questo modo non si tutelavano dai rischi di mercato, ma ne assumevano di nuovi. Solo tre anni fa queste polizze dominavano il settore. Poi è arrivata la tempesta e tutti sono corsi ai ripari. Di fronte a perdite che hanno dimezzato i risparmi di una vita, alcune compagnie hanno messo mano al portafoglio. Un'operazione di marketing sbandierata ai quattro venti, che ha trasformato un risarcimento eticamente doveroso in un atto meritorio di responsabilità di impresa. Oggi banche e assicurazioni si rifanno il look e cavalcano la voglia di sicurezza, veicolando massicciamente nuovi prodotti.

Nel Danni invece prosegue la parabola discendente. Pesa soprattutto l'Rc Auto, che copre ancora il 46% del comparto. Il calo del 3,4% ha annullato l'incremento di altri rami Danni portando ad una perdita complessiva del 2%. Se consideriamo l'ultimo biennio, i deflussi sfiorano il 7%.

Calo della redditività, conti tecnici in perdita, tariffe in aumento: è un quadro a tinte fosche quello dell'assicurazione obbligatoria Auto. Il combined ratio ha toccato il 107,7% e le maglie si

stringono anche sul fronte distributivo, attraverso schemi contrattuali sempre più “blindati”, minori garanzie, disinvestimenti nelle zone più povere. Lo vediamo tutti i giorni: le reti devono lottare per contrastare la logica del “mono-prodotto” e tagliare l’offerta sui bisogni, quanto mai differenziati, dell’assicurato. Una lotta che si avvale talvolta di armi spuntate ma non cede, né lo farà mai, alle sirene dell’omologazione. Se è vero infatti che la polizza Auto può essere paragonata ad una commodity, essa richiede una distribuzione virtuosa, tutt’altro che standardizzata.

Tengono gli altri rami danni (-0,3%) e questo dovrebbe farci riflettere. Esistono terreni ancora inesplorati, che potrebbero dare nuova linfa al mercato e rinnovare l’immagine del settore. Penso alle piccole e medie imprese e alle famiglie, da sempre sottoassicurate. Ci sono ampi margini di crescita in tutti i rami danni, a partire dai fabbricati. Questo mette alla prova la nostra autonomia imprenditoriale, la capacità di analizzare e supportare il territorio.

Sulla natura della recente fiammata nel comparto Vita avremo le idee più chiare nei prossimi mesi. Per il resto l’assicurazione segue inesorabilmente i cicli dell’economia reale, prima ancora che della finanza. Il 2009 è stato un anno difficile: i venti di crisi hanno messo in ginocchio colossi che sembravano invulnerabili, oltre a migliaia di piccole e piccolissime imprese.

Ma il nostro settore era già al centro di trasformazioni che, a partire dal 2006, hanno segnato una svolta per l’assicurazione italiana. Di questi cambiamenti stiamo vivendo i primi effetti. Ma come diceva il filosofo Alfred Montapert, “non confondere movimento e progresso, un cavallo a dondolo continua a muoversi ma non fa nessun progresso”. Per la categoria è un periodo di transizione e quello che troveremo in fondo al tunnel dipende anche da noi.

Ai tentativi di riformare il sistema aprendo alla distribuzione indipendente, si sono opposte forze ben più interessate alla conservazione. Lo dimostrano i tentativi reiterati di vanificare le riforme, attraverso una vera e propria campagna di delegittimazione delle istanze degli agenti. La pressione delle compagnie per annacquare i provvedimenti sull'esclusiva e sulla poliennalità dei contratti sono solo la punta dell'iceberg di un'azione diffusa e capillare, perfino più pericolosa, per rafforzare le attuali asimmetrie di potere.

I dati mostrano un lenta avanzata del plurimandato. Oggi lo utilizzano il 16% degli agenti che, secondo le proiezioni più ottimistiche, potrebbero superare il 25% entro l'anno. Ma il fenomeno riguarda soprattutto le agenzie medio-grandi, mentre il 76% degli intermediari continua a riproporre la stessa compagnia in fase di rinnovo. Al Sud inoltre le percentuali scendono drasticamente. La verità è che sul territorio le compagnie pensano di fidelizzare le reti rifiutando il rilascio di nuovi mandati o avanzando tacitamente lo spettro della revoca, magari offrendo prebende a chi assicura fedeltà. Senza violare formalmente la legge.

Ciò non impedisce alle compagnie di attuare una politica distributiva indiscriminata, negando nei fatti ciò che sbandierano in pubblico: la centralità delle reti professionali. Esse continuano a viaggiare a "quota mercato" e gli agenti a "quota cliente": loro raccolgono polizze, noi raccogliamo clienti, creando e consolidando rapporti di prossimità. Banche e assicurazioni mantengono tuttora i primi posti nella sfiducia della clientela ma i numeri, come sempre, non insegnano nulla.

Potrebbe aiutarci l'Istituto di Vigilanza, se non fosse anch'esso parte del problema. Il divieto di collaborazione tra figure A del Rui – che include il rapporto con i consorzi di agenti – finisce per ostacolare il plurimandato ridimensionando l'offerta a scapito del cliente. E pensare che la direttiva 92/2002 puntava ad armonizzare gli scambi tra mediatori nello spazio europeo,

ridefinendo la distribuzione sul modello anglosassone. Sappiamo com'è andata a finire nel nostro Paese: un'overdose di leggi e regolamenti che ha finito per inceppare il meccanismo delicato del rapporto con l'assicurato, quando avrebbe dovuto semplificarlo.

Ne è scaturito il Rui, il Registro unico degli intermediari, ex Regolamento Isvap n.5 del 16 ottobre 2006, che ha avallato l'assetto in vigore dalla Circolare 194 del 1992, quando le prime banche fecero il loro ingresso nel mondo delle polizze. Mi chiedo quanto sia compatibile lo spirito della direttiva con il regime di "passaporto unico" emanato dall'Isvap. Una norma che ha tradito la centralità del cliente sancita in sede europea, stemperando il valore aggiunto dell'intermediazione professionale in un esercito indistinto di piazzisti. Ma per la precisione, i registri sono due: uno per le imprese italiane e uno per quelle straniere, in contrasto con lo spirito di integrazione che pervade la direttiva europea.

Ma a dispetto di un mercato che continua a guardare al passato, l'integrazione europea non si ferma. E' proprio l'Isvap a dircelo: ogni anno aumentano le imprese straniere operanti in Italia. Mentre parliamo, lavorano sul territorio 77 compagnie in regime di stabilimento e 933 compagnie in libera prestazione di servizio, mentre le rappresentanze straniere di compagnie europee coprono oggi il 5% della raccolta nazionale. Al primo posto la Repubblica Ceca, seguita dall'Austria, dal Regno Unito e dal Lussemburgo. Spesso si tratta di imprese che fanno capo ai grandi gruppi assicurativi europei e questo rischia di consolidarne il potere, a scapito della concorrenza. Ma il dato segnala anche una tendenza all'integrazione che le compagnie italiane non possono ignorare. Per le reti è un'opportunità. Se le compagnie giocano la carta della standardizzazione, noi giochiamo quella dell'innovazione, che passa anche da una maggiore libertà di scelta.

Non ci spaventa il confronto con banche, poste o internet. Poste Vita è la seconda compagnia del settore e l'apertura del Gruppo al ramo Danni darà nuove frecce all'arco della standardizzazione.

Ma la storia ha già detto quanto l'etica e la professionalità siano indispensabili nel libero gioco delle forze economiche. La crisi ha dimostrato una volta di più l'insostenibilità di un mercato votato alla speculazione. Non temiamo la concorrenza ma esigiamo un contesto di regole uguali per tutti, unico terreno sul quale la competizione può dispensare i suoi benefici.

La multicanalità non può diventare la parola magica per fare volumi a scapito di coloro che, non da oggi, hanno costruito pazientemente ciò che costituisce tuttora lo zoccolo duro del sistema: un intreccio consolidato di relazioni basato sulla fiducia. Le compagnie dovrebbero saperlo quando parlano di solidità del settore assicurativo, non riducibile ai soli parametri di solvibilità. Un valore aggiunto che ha puntellato il settore nel mezzo di tempeste finanziarie che hanno messo in ginocchio altri comparti, come il risparmio gestito. E' un merito che dobbiamo rivendicare.

Dalle agenzie passa ancora oggi il 90% dell'Rc Auto, nonostante il proliferare di canali alternativi, telematici o low cost. Il dato conferma ciò che sperimentiamo ogni giorno: l'insostituibilità della relazione. D'altro canto questo ci espone ad una crisi di redditività che fa il paio con le difficoltà del mercato automobilistico. Dobbiamo essere consapevoli che la crisi delle grandi case costruttrici non sarà passeggera, è un mercato saturo che non potrà più correre ai ritmi del passato. Anche perché gli accordi sull'ambiente imporranno nuovi limiti, non negoziabili se vogliamo avere un futuro.

Come se non bastasse dobbiamo far fronte alla concorrenza delle stesse case automobilistiche, che compensano il calo di redditività con l'erogazione di servizi finanziari ed assicurativi.

Per questo dobbiamo riorganizzare l'approccio al cliente ed ampliare l'offerta, conquistare nuovi target mettendo in gioco la nostra imprenditorialità. Le colonne portanti sono quelle di sempre: conoscenza dei bisogni, etica comportamentale sul fronte contrattualistico, relazionale, deontologico e utilitaristico; consulenza e assistenza sul prodotto. Perché le compagnie non

supportano programmi congiunti di analisi territoriale, segmentazione del target e strategie di marketing? Servono piattaforme evolute e integrate, che sfruttino il meglio delle nuove tecnologie non per soppiantare la relazione diretta, ma per valorizzarla. Non per sottrarre dati alle reti accentrandoli in direzione, ma per consentire a chi lavora sul territorio di agevolarne l'interpretazione e l'elaborazione.

Dobbiamo rinnovarci, prima che lo faccia il mercato. La crisi di redditività degli ultimi anni è una spia da non sottovalutare. Ma l'attenzione ai costi è solo un tassello di un mosaico dal quale dovrebbe apparire l'agenzia del futuro, capace di capitalizzare i fattori di qualità e di servizio. Ridefinire l'organizzazione è un passaggio obbligato: servono investimenti mirati sulle risorse interne. “Per costituire un gruppo di lavoro occorrono tempo, pensiero e comunicazione in stretta collaborazione”, diceva lo psichiatra americano Donald Meltzer.

Oggi le compagnie procedono su binari paralleli: decidono tariffe e prodotti, assegnando alle agenzie obiettivi sulla base degli anni precedenti, spesso sganciati dalla reale situazione di mercato e dai bisogni della clientela.

Dobbiamo invertire il trend, non possiamo stare a guardare. Ma da soli siamo destinati a fare poca strada. Senza un orizzonte comune della categoria ci avvieremmo ad una sicura sconfitta, ma lo stesso destino ci toccherebbe rifiutando a priori strategie comuni con le compagnie. Anche le mandanti subiscono il mercato e devono affrontarne le criticità, non possiamo rintanarci in una logica di pura contrapposizione.

Mi rivolgo anche agli amici del sindacato, nostri interlocutori privilegiati. La politica di rivendicazione deve essere coerente con le trasformazioni del mercato, che genera continuamente nuovi bisogni e nuovi rischi. Senza indietreggiare sui diritti acquisiti e sulla centralità delle reti professionali, dobbiamo rinnovare il patto con le mandanti e guardare al futuro. Dobbiamo volare alto e immaginare un settore che finalmente ricopra il ruolo che gli spetta nell'economia, di cui costituisce un asse portante. Non

dobbiamo inventare nulla, solo dare corpo a ciò che siamo. Insieme a tutti coloro che hanno scelto questo mestiere e ne sentono la responsabilità sociale.

Ciò non significa abbassare la guardia, ma esattamente il contrario. Continueremo ad analizzare con lucidità i cambiamenti, per gestirli e non subirne le conseguenze. E continueremo a denunciarne le distorsioni, perché non vogliamo lasciare ai nostri figli un mercato governato dai “comitati di affari”. Per questo dobbiamo diventare una lobby, nel senso più virtuoso del termine. Al pari di altre categorie abbiamo un peso economico che dobbiamo rivendicare sul versante istituzionale. Abbiamo una visione del mercato e un bagaglio professionale che nasce sul terreno fertile della relazione, un rapporto diretto con la cittadinanza come pochi altri. Su questo terreno scaturiscono le soluzioni, con lo stesso spirito di solidarietà che animava le passate generazioni, che si consorziavano per far fronte alle avversità di un ambiente ostile. Per troppi anni abbiamo firmato deleghe in bianco, ora dobbiamo occupare lo spazio che ci spetta.

L’impoverimento del prodotto segue da vicino i grandi processi di riorganizzazione societaria. Il settore assicurativo sconta una concentrazione che non ha eguali nel resto d’Europa. Le prime cinque compagnie coprono il 53% del mercato complessivo: Generali, Allianz, Fondiaria-Sai, Poste Vita, Unipol. Le prime cinque controllano anche il 70% del ramo Danni e il 62% del Vita. Le prime due – Generali e Fondiaria-Sai - arrivano da sole al 40% del Danni. E’ una situazione di oligopolio che non può non avere ricadute sull’offerta, un ostacolo oggettivo alla concorrenza contro il quale rischia di infrangersi anche la migliore proposta di legge.

L’Antitrust nel gennaio 2009 fece una fotografia impietosa della finanza italiana: oltre il 93% del settore assicurativo presenta “legami personali” con altre imprese finanziarie. Ciò significa che le stesse persone figurano contemporaneamente nei Cda di decine

di società, concorrenti o affini. All'interno del solo comparto assicurativo siamo all'81%. Un assetto che ruota intorno a pochi grandi colossi, diventati ormai centri di potere nei quali prevalgono logiche spartitorie lontane dalle esigenze del risparmiatore. In questi giochi l'assicurazione diventa una pedina, nemmeno la più importante, certamente non un luogo nel quale elaborare prodotti e progetti.

I recenti cambiamenti al vertice del maggiore gruppo assicurativo italiano rafforzano questa logica. L'avvento alla presidenza di un banchiere non è di buon auspicio, ma anche l'ingresso in forze della componente industriale dell'azionariato – in particolare nel comitato investimenti - rischia di acuire quei conflitti di interessi di cui il cosiddetto “salotto buono” è l'esempio più rappresentativo. Del resto il calo del titolo negli ultimi tre anni rischia di generare una strategia di investimento più aggressiva, in controtendenza con la prudenza da sempre ostentata dal Leone.

Anche Allianz Italia ha ripulito il portafoglio con drastiche operazioni di selezione, per ridare smalto ai conti e presentarsi con le carte in regola sui mercati borsistici. Nel frattempo però la raccolta è calata di due miliardi di euro nell'ultimo biennio e questo ha suscitato malumori nella rete agenziale. Alcune decine di agenti hanno fatto le valigie, altri hanno ampliato i mandati. La consulenza di Tristano Ghironi all'attività distributiva si colloca in questo quadro.

Il Gruppo Fondiaria-Sai ha chiuso il 2009 con un rosso consolidato di 369,5 milioni e continua a pesare la crisi di liquidità del Gruppo Ligresti, che ha dato luogo ad importanti operazioni di spin off immobiliare e potrebbe portare a qualche importante cessione.

Lo stesso Gruppo Unipol ha archiviato l'anno con una perdita di 771 milioni, in seguito a svalutazioni per 800 milioni e ha annunciato un aumento di capitale di 500 milioni.

I processi di aggregazione dell'ultimo decennio seguono la falsa dottrina del gigantismo, smentita ampiamente dai fatti. Autorevoli economisti, come Marco Vitale, negano il legame necessario tra

dimensione ed efficienza, mettendo in luce le derive burocratiche di molti agglomerati finanziari. Al tempo stesso il radicamento nel territorio si è dimostrato un fattore vincente, in un tessuto produttivo fortemente localizzato come il nostro.

Non è ancora chiaro l'impatto di Solvency II, ma le ipotesi in circolazione annunciano un giro di vite sui criteri di valutazione dei requisiti di capitale. Le compagnie hanno lanciato da tempo l'allarme. I giochi sono aperti, ma il documento su cui si basa il quarto studio di impatto qualitativo, tuttora in corso, vanno in questa direzione. Per le imprese si tratta di una reazione spropositata alla crisi finanziaria, provocata da speculazioni che avrebbero colpito solo marginalmente il comparto assicurativo, tantomeno quello italiano. Recentemente sembra possibile un'attenuazione delle regole, ma la preoccupazione resta.

Il rischio di un inasprimento dei parametri potrebbe tradursi per le compagnie in maggiori accantonamenti di capitale proprio sugli attivi in gestione. Non vorremmo che le nuove regole cadessero su un vuoto normativo a livello europeo, finendo per colpire proprio il settore con minori responsabilità nelle ultime grandi crisi.

Tutte le ipotesi sono ancora aperte e proliferano le proposte, sia in Commissione che in Consiglio, ma siamo lontani da una vera e propria regolamentazione e da un sistema di prevenzione dai rischi sistemici. Al Comitato economico del Parlamento europeo è all'esame il pacchetto sulla riforma della vigilanza, in particolare la proposta del Parlamento e del Consiglio sull'istituzione dell'Autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali professionali, che dovrebbe affiancare il Comitato europeo per il rischio sistemico, una Banca centrale europea rafforzata ed altri organismi dedicati agli strumenti finanziari.

Per quanto riguarda il nostro paese, abbiamo già sottolineato l'inadeguatezza di un sistema di vigilanza strutturato per "settori" e non per "finalità". Ne siamo convinti, poiché il mercato è sempre più integrato e individuare con precisione i confini tra

diverse authority, ad esempio tra Isvap e Banca d'Italia, potrebbe portare ad ulteriori inefficienze di fronte ad un fenomeno diffuso e consolidato come la bancassicurazione. Il tentativo di riordino delle authority del febbraio 2007 – poi accantonato – si avvicinava alla nostra proposta e all'esperienza di molti paesi europei, come sostenemmo quell'anno nel nostro Congresso di Napoli.

In questo scenario non possiamo cedere al pessimismo. Non ne saremmo capaci, per la storia che ci ha portato fin qui. 37 anni fa decidemmo di intraprendere un percorso inedito, lanciando un messaggio che si rivelò profetico. Nel dicembre scorso abbiamo festeggiato i 30 anni della nostra Carta dei diritti dell'Assicurato: otto punti che vanno dall'informazione alla chiarezza contrattuale all'equo trattamento e che anticiparono il movimento dei consumatori.

“Il mio lavoro è un servizio reso alla collettività e mi adopero al fine di renderlo sempre migliore. Identifico il mio prestigio professionale e lo scopo primario della mia opera nella qualità del servizio prestato”, recita il primo paragrafo del Codice Morale. E ancora: “Lo studio delle necessità assicurative dei miei clienti costituisce il mio più importante impegno”.

Parole che ci hanno guidato in tutti questi anni e che tornano di attualità in un mercato sempre più frammentato e de-professionalizzato. In 40 anni abbiamo assistito a cambiamenti enormi, passando da un mercato di domanda ad uno di offerta, sovraffollato di player con margini risicati.

Ma il messaggio di Uea non è passato di moda e non potrebbe esserlo, poiché nasce da un ideale. Quello di un mercato centrato sulla persona, nulla di più. Lo stesso ideale che guidò molti uomini liberi del secolo scorso, lontanissimo dalla finanza selvaggia che negli ultimi anni ha riempito le prime pagine dei giornali. Ogni giorno nel mondo avvengono transazioni finanziarie pari a 4mila miliardi di dollari, più del doppio del Pil italiano. Diceva J.M. Keynes: “Gli speculatori possono essere

innocui se sono delle bolle sopra un flusso regolare di intraprese economiche, ma la situazione è seria se le imprese diventano una bolla sospesa sopra un vortice di speculazioni”. Lo scriveva nel 1936, forse non immaginando la piega che avrebbe preso l’economia nel secolo successivo. Oggi la finanza sovrasta l’economia reale e ne decide le sorti, in un gioco d’azzardo senza fine. Il nostro punto di vista è diverso e parte dalla responsabilità personale e collettiva quale fondamento di un’economia eticamente orientata. E il nostro primo orizzonte è il cliente, l’unico che dà senso al nostro impegno individuale e associativo, l’unico che ci fa amare davvero il nostro mestiere. E, come diceva Confucio, “scegli il lavoro che ami e non lavorerai mai, neanche per un giorno in tutta la tua vita”.

Nutrita è stata la partecipazione alla 6° giornata Maestro in partnership con Iama Consulting – che proseguirà anche quest’anno - e al convegno di Verona sulla legge 231/2001, tra giugno e settembre. Poi è stata la volta del Viaggio Studi a Stoccolma, ospiti di Zurich, e del convegno all’Università Parthenope di Roma sull’evoluzione del Rui. E’ proseguita anche la nostra partecipazione al Forum della distribuzione assicurativa in partnership con Edipi, nel novembre scorso, che ha visto l’assegnazione ad un nostro socio del premio IDA – Innovazione di Agenzia. Pochi giorni dopo eravamo a Torino e a Udine, dove abbiamo deciso di accendere i riflettori su due temi cruciali per il mercato che verrà: il rapporto consumatori-Rc auto e la redditività agenziale.

Ricordando i 30 anni della Carta dei Diritti dell’Assicurato, il 3 dicembre scorso, abbiamo chiuso un anno difficile e siamo ripartiti nel 2010 con il convegno di Roma sull’Rc Auto, insieme a Sna ed Unapass, mentre il mese scorso ci siamo incontrati a Torino e a Monza, per parlare di Pmi e di quantificazione del danno da circolazione.

Tre le iniziative di quest’anno, è in programma una Petizione popolare per l’armonizzazione fiscale in ambito Ue delle polizze di assicurazione: un tema che abbiamo deciso di porre con forza

all'attenzione delle istituzioni italiane ed europee. Proseguirà nel frattempo la riflessione sulle proposte di modifica del Codice delle Assicurazioni e del Rui, in un convegno a Verona, per poi lasciare nuovamente spazio alle iniziative territoriali, insieme alle Fondazioni partner.

Ad ottobre appuntamento con il viaggio studi, questa volta a Berlino, e a fine mese il convegno a Napoli, che riconferma la collaborazione instaurata con l'università Parthenope.

Infine nel mese di novembre, a Udine, si tornerà a parlare di redditività agenziale con il contributo di Iama Consulting.

Continua infine il nostro l'impegno per migliorare la comunicazione interna ed esterna, con l'ausilio del nuovo sistema informatico, attraverso una programmazione che punta a rafforzare la vicinanza ai soci e a intensificare il rapporto con le diverse realtà esterne. In programma anche il restyling del nostro magazine "Attualità Uea", che vorrebbe diventare sempre più un luogo di riflessione e di dibattito a disposizione dei soci ma sempre più aperto a contributi esterni.

Uea vuole continuare ad essere un luogo privilegiato in cui analizzare lucidamente la realtà. Senza preconcetti e oltre la logica strettamente sindacale, ma con la passione di chi ha dedicato la vita ad un mestiere di cui ha compreso la valenza sociale. L'incertezza paralizza la vita economica, impedisce alle risorse di ossigenare le articolazioni della società. Per questo una sana gestione del rischio è fonte di progresso, di occupazione, di sviluppo. La sicurezza è il primo fattore di benessere, la prima garanzia di una vita dignitosa. Non vogliamo sostituirci allo Stato, di cui rispettiamo fino in fondo le prerogative, soprattutto a tutela delle fasce deboli della popolazione. Ma siamo consapevoli del nostro ruolo e della responsabilità che ne deriva. Siamo consapevoli delle aspettative delle collettività, che proiettano le aspirazioni della categoria ben oltre il legittimo tornaconto.

Non abbiamo paura del futuro. Sappiamo purtroppo che se non ci sarà un'inversione di tendenza andremo incontro ad un mercato standardizzato e bancocentrico, sempre più simile ad un

“supermercato della polizza”. Se ne intravedono già i segnali. Ma anche in quel caso sapremo camminare a testa alta, forti di una cultura che non si svende. “La vera misura di un uomo non si vede nei suoi momenti di comodità e convenienza, bensì in tutte quelle volte in cui affronta le controversie e le sfide”, diceva un grande uomo come Martin Luther King.

Cammineremo fieri di aver scelto questo mestiere, come chi conosce il territorio e ne respira i bisogni. Allora vedremo quanto conta l’ideale di prossimità che ha dato vita al nostro sogno che continueremo a percepire come realtà, nella certezza che non resteremo delusi.