

Il punto di vista del Sindacato degli Agenti sul regolamento ISVAP, l'intermediazione assicurativa, il Decreto Bersani e il Plurimandato

DOTT. STEFANO VACCA MAGGIOLINI - COMPONENTE DELL'ESECUTIVO NAZIONALE SNA - SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE, ROMA

Questa iniziativa, che ormai si ripete con successo da diversi anni, è diventata un'occasione per fare un po' il punto su quanto avviene nel mercato assicurativo italiano ascoltandone tutti gli attori, ciascuno per la propria specificità. E con particolare attenzione alle varie specificità, per contribuire comunque alla ricerca delle soluzioni possibili per l'intero sistema delle assicurazioni, con un approccio che vuole essere evidentemente costruttivo e di sereno confronto, e questo è sempre il modo migliore per chi ha, come noi tutti abbiamo e dobbiamo avere, ciascuno con le proprie responsabilità, l'obiettivo del miglioramento delle relazioni e delle condizioni per un sano sviluppo e quindi nella compatibile redditività e nell'eccellenza dell'assolvimento dei propri compiti istituzionali, cioè in sintesi, per poter conseguire il miglior servizio al cliente consumatore, scopo primario, che deve essere, nei fatti e non solo nelle dichiarazioni di principio, veramente al centro della nostra attenzione.

Per poter parlare del punto di vista del Sindacato Nazionale degli Agenti di Assicurazione sul Regolamento ISVAP e sugli effetti del Decreto Bersani sullo scenario assicurativo italiano credo sia indispensabile una preventiva, sia pur sommaria, analisi del nostro mercato, raffrontandolo per quanto possibile, con quello europeo.



Quota degli agenti nei rami danni

Agenti con mandato	85,03%
Broker	6,72%
Altre forme di vendita	4,87%
Agenzie in economia	3,31%
Promotori finanziari	0,07%

FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE

È del tutto evidente come la quota di mercato nei rami danni gestita dagli agenti di assicurazione italiani sia enormemente superiore rispetto a quelle gestite nel resto d'Europa dai nostri colleghi.

Ancora maggiore è la quota di mercato degli agenti nel ramo Rc auto.

Quota degli agenti nel ramo Rc auto

Agenti con mandato	91,25%
Altre forme di vendita diretta	4,93%
Broker	1,72%
Sportelli bancari	1,18%
Agenzie in economia e gerenze	0,92%
Promotori finanziari	0,00%

Ma quali sono le cause di questa fidelizzazione del cliente consumatore verso il canale agenziale? E come mai c'è così poca disponibilità al cambiamento?

Io credo che le cause siano essenzialmente tre:

- 1) ritiro dal territorio da parte delle compagnie italiane;
- 2) pigrizia del cliente consumatore;
- 3) capacità d'ascolto degli agenti e loro capacità di servizio.

Tutti noi sappiamo bene, per averlo visto accadere in questi anni, come le Compagnie di Assicurazione italiane abbiano, per ridurre i loro ingenti costi di gestione, abbandonato la strada della gestione in economia, proprio perché quel tipo di organizzazione della gestione, anziché permettere, come avrebbe suggerito la parola, economia, era invece molto più costosa dell'appalto.

Solo l'agenzia in appalto poteva, infatti permettere l'affiancamento, spesso non retribuito, dei familiari, figli e mogli degli agenti, a tempo pieno o part-time, e comunque strutture snelle, con un costo del personale inferiore a quello del personale alle dirette dipendenze delle imprese, senza statuto dei lavoratori e quindi maggiore flessibilità oltre a maggiore motivazione commerciale

SERVIZIO AL CLIENTE

Il cliente consumatore italiano, che da sempre ha avuto una straordinaria avversione per qualsivoglia modulo da compilare, quando ha trovato una persona che lo facesse per suo conto, si è guardato bene, se non per seri motivi, dal lasciare la strada vecchia per la nuova. Il bisogno di qualcuno da poter guardare in faccia e l'istintiva avversione per i rapporti non personalizzati hanno finora fatto il resto, in un'Italia che solo da pochissimo tempo si è affacciata al mondo del web, e spesso con una buona dose di diffidenza. Del resto anche negli stati più tecnologicamente evoluti le compagnie, per contenere la perdita dei loro assicurati, hanno dovuto organizzare sul territorio veri e propri negozi su strada, ove il cliente poteva trovare la famosa persona da guardare in faccia, non il solito Andrea che diventa Nadia o Alessandro, che non capisce il più delle volte di che gli stai parlando, perché la sua formazione è limitata a standard molto ridotti e magari ti risponde al call center dall'India.

In un mondo sempre più inquinato da telefoni che squillano a vuoto, da interlocutori anonimi o comunque sconosciuti che cercano di venderti qualsiasi cosa a qualsiasi ora, con le Wanna Marchi che impazzano sul video, tra un comizio elettorale della sinistra contro l'altra sinistra o della destra contro l'altra destra, in cui non si ha nessuna garanzia di essere ascoltati, ma si passano mezzore in attesa al telefono per un reclamo perché sei rimasto improvvisamente senza luce, nonostante tu abbia pagato le bollette, o senz'acqua perché c'è un guasto sulla rete e non riesci a parlare con nessuno che si faccia carico del tuo problema, ma anzi trovi solo chi ti scarica ad altri, da una segreteria telefonica automatizzata a uno che si dichiara incompetente per materia, quando non cade la linea beh, non c'è da meravigliarsi, dico io, se uno poi resta fedele a quell'unica persona che quando tu la chiami la trovi o ti richiama, che ti ascolta, che fa suo il tuo problema e che nei limiti del dovuto e molto spesso anche oltre ti dà una mano. Il fatto è che

l'agente d'assicurazione italiano è riuscito a diventare un amico del suo cliente, perché è stato capace di creare un solido rapporto, fatto oltre che di capacità e serietà professionale, di relazioni umane, di affettività nel senso più nobile della parola, capaci di generare fiducia e quindi stabilità di rapporti.

DECRETI BERSANI E ISTITUTO DELL'ESCLUSIVA

Ed è proprio grazie a questa stabilità di rapporti consolidati che le compagnie hanno potuto costruire la loro possibilità di successo, basata sulla stabilità dei portafogli.

D'altro canto l'automobilista italiano si è trovato nel tempo, con il considerevole aumento delle tariffe auto, a considerare sempre più come una tassa il premio di assicurazione nella Rc auto, dato l'obbligo a contrarre e non come il prezzo di un servizio liberamente acquistato.

L'analisi della distribuzione italiana presentava ancora una sua particolarità:

Agenti monomandatari	91%
Agenti plurimandatari	9%

Questa era la particolarità della situazione italiana: nonostante gli Accordi Collettivi Nazionali Imprese Agenti 1994 e 2003 contemplassero tre figure agenziali in rapporto di monomandato con una sola compagnia e una figura in rapporto senza esclusiva con più compagnie. Le compagnie di assicurazione italiane, cui spettava la facoltà di scelta unilateralmente, hanno evidentemente per una serie di ragioni, preferito quasi sempre il monomandato.

L'Autorità della Concorrenza e del Mercato ha individuato nell'istituto dell'esclusiva vigente nella quasi totalità delle agenzie di assicurazione italiane il maggior ostacolo alla libera circolazione degli affari, per l'impossibilità pratica per nuovi eventuali competitori, soprattutto europei, di poter costituire in tempi ragionevolmente brevi una propria rete distributiva. Di qui il Bersani Uno, che è nato come una decretazione d'urgenza per certi versi un po' monca, in quanto l'Agente diveniva libero nell'auto, e restava obbligato al patto di esclusiva negli altri rami.

Ed ecco arrivare il Bersani Due, che ha reso nulli tutti i patti di esclusiva nel mercato delle polizze danni, ma non solo: ha introdotto la nullità per il cliente della poliennalità, persino per quelle polizze che erano state stipulate *ante legem*, a condizione che siano state pagate almeno tre annualità di premi.

Quando nel campo della contrattualistica interviene la decretazione, addirittura d'urgenza, è normale che si crei qualche disagio. Qui da noi è successa per molti una vera e propria rivoluzione.

Il Sindacato Nazionale degli Agenti di Assicurazione, così come l'Unapass, da anni stava richiedendo una liberalizzazione dei mandati, nel minimo le cosiddette libertà francesi.

Forse, se si fosse giunti prima ad una regolamentazione concordata tra le parti attrici in campo, ci saremmo trovati tutti più preparati, e con minori scossoni.

EFFETTI DEL PLURIMANDATO

Ma quali saranno gli effetti del plurimandato? Il Presidente dell'ANIA, dott. Cerchiai, ha manifestato a suo tempo il timore che il plurimandato possa portare all'aumento delle commissioni degli agenti, con il conseguente aumento del costo delle polizze. Il sindacato si augura che le provvigioni degli agenti possano aumentare, ma se ciò avviene, non sarà certamente per l'effetto del plurimandato.

Premesso che lo SNA considera evidentemente, e non può essere diversamente, il plurimandato come un fattore di libertà, che ha sempre richiesto soprattutto perché gli agenti potessero difendersi, come imprenditori ausiliari ad elevata professionalità, da compor-

tamenti posti in essere nei loro confronti da taluni dirigenti di compagnia, che per fortuna non erano la regola, ma che per lungo tempo hanno avuto apprezzatori ed emulatori, che comprimevano gravemente la capacità di libera espressione dell'attività imprenditoriale e professionale degli agenti stessi, è nostra opinione che il mercato non subirà quegli stravolgimenti che molti preconizzano.

Una libertà non è un obbligo, ci sarà per le compagnie la possibilità di scelta, così come analoga possibilità ci sarà per i singoli agenti. Certo è che d'ora in avanti aumenterà la competizione per tutti, ci saranno nuovi problemi, certamente, ma anche nuove stimolanti opportunità, per cui le imprese che sapranno e vorranno muoversi più velocemente e con più progettualità a sostegno della propria rete potranno sicuramente e liberamente consolidare i rapporti, con la creazione delle migliori condizioni di continuità.

È altrettanto certo che gli agenti si guarderanno intorno e potranno, o addirittura alla fine dovranno, fare se del caso scelte alternative, per poter conservare i propri clienti, per poter se non sviluppare almeno mantenere il proprio portafoglio, qualora le loro mandanti non mettessero a loro disposizione prodotti adeguati, procedure ed organizzazione efficienti sia dal punto di vista assuntivo che da quello del trattamento e della liquidazione dei sinistri, soprattutto oggi, che con la procedura del risarcimento diretto i nostri clienti potranno valutare o svalutare il comportamento della propria compagnia e decidere se confermare o no la propria fiducia.

Ma è altrettanto certo che gli agenti cercheranno anche un'adeguata remunerazione. In un mercato in cui le compagnie, tramite le loro holding, stanno facendo una concorrenza feroce alle loro reti, sì, alle loro stesse reti, quelle che per altro hanno delegato a rappresentare la propria immagine, quelle stesse loro reti che restano sul territorio i veri autentici storici e moderni fattori di successo delle stesse imprese, in un mondo che vede nascere e proliferare nuove telefoniche di gruppo, accordi di bancassicurazione, nuovi canali distributivi di fatto legalizzati, dalle poste ai tabaccai oggi, ai supermercati domani e chi più ne ha più ne metta, ci si meraviglia se gli agenti si guardano anche intorno?

RC AUTO E PREZZI

Ma i prezzi della Rc auto potrebbero aumentare a causa del plurimandato?

Vorrei ricordare a tutti noi che la provvigione Rc auto si attesta oggi, un prodotto o un settore tariffario per l'altro, mediamente intorno al 10% del premio, al netto di SSN e tasse governative quindi siamo al 7% del premio lordo.

Beh, io vorrei che qualcuno ci spiegasse come mai le compagnie telefoniche possono permettersi di praticare e pubblicizzare tariffe scontate rispetto a quelle fatte praticare dalle agenzie del 30%, 40% e 50% e ciò non suscita alcun timore di compatibilità economica.

Altro è a mio avviso il discorso.

La caduta della provvigione d'acquisto precontata sulle polizze danni sta oggi mettendo a nudo il vero problema: molte agenzie, se non l'intero mondo della distribuzione agenziale in appalto, hanno potuto sin qui tenere economicamente solo grazie all'istituto del preconto provvigionale.

Premesso che in un mondo di liberalizzazione non si può che essere d'accordo sul divieto di durata poliennale vincolante per il cliente, del resto eravamo rimasti in Europa solo noi, l'Austria e qualcun altro, e noi siamo in Europa, non voglio assolutamente offrire possibilità di fraintendimenti. Non intendo dire che la durata poliennale con il suo preconto sia un bene necessario per l'Agenzia.

Voglio solo dire che il Sistema Assicurazioni in Italia si è avvalso di questo ingegnoso quanto abbastanza ingiusto marchingegno, grazie al quale l'acquirente di una polizza poliennale fino al Bersani Due riscuoteva subito quello che costituiva invece un possibile debito futuro, in ogni caso una diminuzione di provvigione ricorrente futura che poteva oltretutto gravare, sia il debito, sia la diminuzione di provvigione, sull'agente subentrante.

Ma il sistema teneva, si era fatto sempre così, perché cambiare?

Per il cliente, dicevano giustamente i consumatori, lo dicevano i brokers, da sempre abituati alla competizione sul prezzo e sul servizio, lo dicevano anche quegli agenti più presenti sul segmento di clientela medio-alta e magari con un numero limitato di collaboratori da remunerare.

Un ragionamento a parte meriterebbe, e qui voglio fare una parentesi, la perdita della poliennalità nelle polizze malattia, che espone oggi e soprattutto per il futuro il cliente, se colpito da un male grave e/o recidivante, all'impossibilità concreta di trovare una copertura assicurativa.

Questo è a mio avviso un fatto gravissimo, che noi agenti, i brokers, i consumatori, le imprese, come responsabili di un servizio economico-sociale che abbiamo l'obbligo di rendere alla società italiana, dovremo tutti rappresentare al Governo del Paese perché si creino le condizioni per il superamento di questo problema.

Ma, chiusa questa sia pur doverosa parentesi, tornando alla provvigione precontata, è del tutto evidente che se prima, grazie al preconto, un'agenzia poteva contare su quello che era da tutti considerato come un reddito anticipato, mentre meglio avremmo fatto se lo avessimo considerato come un prestito in conto, oggi manca all'appello questa che per molti era la risorsa più importante, grazie magari ad una notevole produzione personale, per superare tutti i molteplici problemi del quotidiano, che sono aumentati con l'aumento crescente delle incombenze gestionali.

Di qui l'assoluta esigenza di intervenire, le imprese lo stanno già facendo, chi meglio, chi peggio, voglio qui esprimere un particolare apprezzamento per quanto fatto dalla 1° Compagnia di Assicurazione Italiana che, con l'accordo raggiunto qualche giorno fa con i propri agenti, ha dimostrato coi fatti come sia possibile sostenere la propria rete commerciale in momenti per tutti difficili, come sia stato ritenuto conveniente investire ancora e soprattutto nella propria rete come primario fattore di successo dell'impresa.

Proprio questo è il punto: le imprese hanno usufruito, come noi agenti del resto, di tutti i risparmi possibili, grazie all'introduzione ed al progressivo espandersi dell'uso dell'informatica, che ha diminuito enormemente la necessità di personale, ma in questo progredire dell'informatica, le stesse imprese hanno via via, un po' alla volta, sempre di più, decentrato sulle proprie agenzie tutte le funzioni decentrabili ed i relativi costi di gestione, che prima gravavano sulle stesse imprese.

L'agenzia è oggi l'unica presenza dell'impresa avvertita dal cliente sul territorio. Ed in un mondo di sovrapposti e spesso incoerenti canali distributivi, l'unico punto di snodo del servizio assicurativo in favore del cliente che lo stesso cliente recepisce come diretta rappresentanza dell'impresa è l'agenzia, mandataria della stessa impresa.

PROVVIGIONI STORICHE E SPESE DI GESTIONE

Noi agenti siamo stati sempre finora retribuiti con due sole voci di spesa: provvigioni di acquisto e provvigioni d'incasso, ma in questi ultimi decenni è del tutto cambiato il nostro lavoro: non ci limitiamo a produrre o ad incassare le annualità successive, all'appello dei nostri compensi manca forse la voce più pesante: la gestione. Chi paga la gestione? Finora lo abbiamo fatto noi agenti, per tutto quello che via via ci è stato assegnato come nuovo compito dalle nostre mandanti e che noi ci siamo un po' alla volta presi come fardello da portare per poter mantenere il cliente, che se non avesse avuto un adeguato servizio avrebbe potuto abbandonarci. Ma ora, alla luce di tutto quanto è sinora avvenuto e con l'avvento di ulteriori costi aggiuntivi imposti sia dal Codice delle Assicurazioni, sia dal Regolamento ISVAP, sia dall'introduzione del Risarcimento Diretto, sarà, più che utile, necessario che le parti interessate si siedano ad un tavolo tecnico, fatto di ragionevolezza e non di contrapposizioni, di analisi oneste di mansioni, compiti e relativi costi, non di invenzioni di spesso fantasiosi rimborsi a forfait.

Solo un'analisi attenta ed onesta dei costi potrà determinare, nella concordia, un equo compenso per i compiti delegati. Com'è ormai chiaro, ho sinora parlato più del mercato agenziale e delle sue problematiche reali che non dei riflessi particolari dei Decreti Bersani.

Il fatto è che io ritengo che il mercato italiano nel suo complesso sia ora sollecitato a trovare soluzioni intelligenti e praticabili anzitutto per rispondere all'esigenza di servizio al cliente, poi per poter giungere nel più breve tempo possibile ad una riduzione congrua delle tariffe auto, che tutti nel Paese auspicano. Le diminuzioni tariffarie dovrebbero essere la conseguenza diretta dell'introduzione della legge sulle microinvalidità, che ha finalmente normalizzato un mondo fatto spesso di decisioni contraddittorie quando non difficili da comprendere e dell'introduzione del cosiddetto indennizzo, meglio sarebbe dire Risarcimento Diretto, che dovrebbe se non abolire quanto meno fortemente diminuire con una procedura più snella, accorciando la filiera, i cosiddetti costi di liquidazione dei danni, riportando il tutto nella normalità.

E vorrei ricordare qui come sia importante l'opera degli agenti di assicurazione nell'assunzione dei rischi: le frodi si combattono soprattutto con il presidio del territorio, quindi con agenti ed uffici sinistri fortemente motivati, poi, se necessario, con la costituzione di vere e proprie unità di crisi, magari con servizi investigativi specializzati che lo Stato potrebbe e dovrebbe mettere a disposizione del Sistema Assicurazioni per permetterne uno sviluppo fisiologico e non patologico. In un mercato come quello italiano fortemente sottosviluppato rispetto all'Europa ricca, c'è grande spazio per l'espansione. Ma certo questo sarà reso più facile se le imprese sapranno, come sono certo faranno, immettere nel mercato prodotti migliori, più rispondenti alle variegate esigenze di una clientela che richiede sempre più soluzioni flessibili ed articolate, anziché prodotti fortemente standardizzati che se da un lato consentono grandi risparmi industriali alle imprese, in quanto non necessitano di assistenza e di controllo, essendo il tutto delegato all'informatica, e limitano le previsioni di esborsi, dall'altro spesso presentano il grave inconveniente di non consentire un sufficiente grado di adattamento alle concrete esigenze del cliente.

D'altro canto in un mercato in cui tutti competeranno contro tutti vinceranno i migliori e questo sono certo indurrà le fabbriche prodotte all'innovazione ed al miglioramento.

REGOLAMENTO ISVAP

Mi accorgo di aver parlato poco o quasi per niente del Regolamento ISVAP.

In un mondo assicurativo privo o quasi di regole com'era fino a poco tempo fa il nostro, l'avvento di massicce quantità di norme, non solo civilistiche, ma addirittura di complesse discipline regolamentari, era normale che tutti gli operatori che si sono visti piovare addosso questo enorme insieme potessero avvertire seri disagi.

E a poco vale la considerazione che nel resto d'Europa molte regole erano già operative. La fretta non produce quasi mai buoni risultati. E forse noi abbiamo dovuto fare tutto con troppa fretta e ancora dobbiamo avere troppa fretta.

Io non voglio qui rifare la storia di come, dopo essere stati costantemente sentiti in sede di stesura del Codice delle Assicurazioni, lo stesso non sia avvenuto per il Regolamento, posto in pubblica consultazione il 4 agosto 2006, quando tutti pensavamo di esserci meritati un po' di riposo ed era pressoché impossibile fare un'analisi sufficientemente approfondita data anche l'epoca in cui è difficile trovare disponibili gli stessi consulenti. Molto abbiamo potuto comunque fare dalla prima stesura all'ultima del Regolamento, ma molto rimane ancora da modificare, soprattutto sull'impianto sanzionatorio, che preoccupa non poco il Sindacato Nazionale degli Agenti di Assicurazione.

Noi siamo, sia ben chiaro, per il rispetto delle regole, ma tra una contravvenzione e la fucilazione ci deve essere lo spazio per l'analisi del tipo di responsabilità, distinguendo tra responsabilità oggettiva e soggettiva, prevedendo tutta una serie di graduazioni delle sanzioni che devono poi dipendere a nostro avviso da un sereno giudizio di addetti ai lavori, che, avvezzi

alla realtà del nostro operare, sappiano distinguere tra dolo e colpa, dando il giusto rilievo all'animus di chi si vuole sanzionare. Oltretutto ci si deve ricordare che siamo una categoria di professionisti ed imprenditori: non si può lavorare con sopra la testa vere e proprie spade di Damocle che rendono pericolosa, magari inutilmente, la nostra professione.

GIUDICE DEI DIRITTI

Ogni categoria professionale nell'ordinamento italiano può autodisciplinarsi e ricorrere al Giudice dei diritti. Sono certo che sapremo percorrere, magari insieme con l'Authority preposta, le strade migliori per garantire da una parte la trasparenza e la piena legalità del mondo dell'intermediazione assicurativa, dall'altro la normale tranquillità di cui deve poter godere chi chiede soltanto di poter svolgere onestamente e correttamente il proprio lavoro, al riparo da automatismi sanzionatori inderogabili e perciò oltremodo pericolosi, che prevedano addirittura la radiazione per fattispecie nemmeno approfondibili, per consentire la necessaria graduazione di pena per casi diversi. Forse sarà poi opportuno snellire per quanto possibile le procedure di approccio al consumatore: secondo noi, che spesso dobbiamo subire anche le lamentele del cliente, oltre a doverci sobbarcare un mare di carta, forse non proprio tutta necessaria, la modulistica necessita di molte semplificazioni.

Sicuramente dovremo cercare di far prolungare da cinque a dieci giorni il periodo utile per il versamento nel conto separato, così come dovremo al più presto attivare operativamente la possibilità, per chi lo desidera, di ricorrere alla fideiussione bancaria in alternativa al conto separato. Soprattutto poi dovremo fare in modo che siano evitati i vuoti di operatività per chi passa da una compagnia ad un'altra o da una sezione all'altra: i requisiti professionali non si perdono con un semplice passaggio, per cui i 90 giorni di inattività ai quali un padre di famiglia è condannato in attesa della necessaria autorizzazione sono un inconveniente burocratico sicuramente superabile con sistemi informatici ad hoc.

Molte piccole e grandi cose possono essere intelligentemente aggiustate: basti pensare all'esattore che oggi, se non iscritto alla sezione E del Registro Unico degli Intermediari, non può aprire la busta contenente l'incasso per verificarne il contenuto. E come farà il poveretto a rilasciare la ricevuta, ancorché non da lui compilata, senza poter controllare la rispondenza del contante o dell'assegno? Non sarebbe infine male se fosse precisato meglio quali sono i cosiddetti prodotti standardizzati: a parità di prodotto dovrebbe corrispondere parità di disciplina, ad evitare che canali diversi da quello degli agenti o dei brokers siano di fatto favoriti da semplificazioni inoperanti per gli operatori professionali, ad esempio nella disciplina precontrattuale o sull'adeguatezza.

CONCLUSIONI

Per concludere e riassumere noi siamo convinti che la funzione socioeconomica che il Sistema Assicurazioni è chiamato a svolgere sia importantissimo per la crescita, lo sviluppo imprenditoriale, la sicurezza sociale ed economica dell'intero Paese.

Perché gli operatori professionali possano svolgere bene il proprio lavoro e possano così concretamente rispondere nel modo giusto alla domanda di assicurazione è necessario che sia loro permesso di lavorare nelle regole, ma con tranquillità operative ed economiche, che consentano di controllare, ma anche di remunerare adeguatamente un personale che dovrà sempre più essere adeguatamente formato, costantemente aggiornato ed in possesso quindi di quella cultura assicurativa che il Codice delle Assicurazioni ed il suo Regolamento di attuazione giustamente richiedono a tutela del cliente consumatore e quindi della stessa funzione socioeconomica che il Sistema Assicurazioni è chiamato a garantire.

Solo così avremo un sistema Paese ben assicurato, ben assistito, e che magari, spendendo anche meno, spenda meglio, in quanto avremo eliminato, insieme, tutto ciò che è oggi patologico ed inquina il sistema, rendendo possibile pagare il giusto e pretendere, giustamente, il giusto.