

Conclusioni

SIG. FRANCO CURIONI

PRESIDENTE R.I.B. - REINSURANCE INTERNATIONAL BROKERS S.P.A., MILANO

Gli interventi e queste due giornate mi sono parsi approfonditi e stimolanti. Ritengo difficile poter fornire ulteriori contributi al dibattito che ne è scaturito purtuttavia tenterò di esprimere la mia opinione. Mi pare indubitabile che il Ministro Bersani, con l'emanazione dei suoi Decreti, ha dimostrato coerenza con i suoi obiettivi e con le sue radici culturali. Quella cioè di una sinistra ancorata alle tradizioni, ma più orientata verso il mercato con particolare attenzione alle necessità dei consumatori.

Gli aspetti su cui soffermarmi mi paiono almeno tre sui quali peraltro si sono espressi con la consueta autorevolezza gli economisti Gavazzi ed Alesina in una loro recente pubblicazione. Il primo è il cosiddetto "stagno". Si ritiene in pratica che in talune economie, e particolarmente nella nostra, il mercato abbia l'aspetto di uno stagno e pertanto sarebbe opportuno immettere una notevole quantità d'acqua al fine di creare un estuario smuovendo al contempo la massa acquatica. Così facendo l'acqua circola ed il pesce può vivere e riprodursi. Per far questo tuttavia debbo tenere presente l'esistenza di una seconda componente di questo mercato ed è quella dell'esistenza di lobby, ovvero di quelle aziende oligopolistiche che sono divenute in buona sostanza i proprietari dello stagno. Compito del legislatore quindi, negli intendimenti di Bersani, è quello di smuovere con un'azione di tipo legislativo ed indubbiamente coercitiva lo *status quo* esistente. Tutto questo con l'obiettivo conclamato di dare al mercato un orientamento di tipo anglosassone nel quale è il consumatore che determina le scelte e non il mercato che "costringe" il consumatore. Non siamo in grado di valutare la correttezza formale e giuridica dell'operato del Ministro Bersani, ma ci pare indubbio che la sua azione si sia svolta nel rispetto di questi principi.

Ritengo che noi operatori dobbiamo prendere atto di questa realtà senza disperderci in ulteriori valutazioni sulla bontà o nocività di questi cambiamenti, ma per dare un ulteriore impulso al nostro operato affrontando con impegno le nuove condizioni che il mercato andrà proponendo. È nostra convinzione che dietro ad ogni mutamento si può sviluppare una forte competizione tra gli operatori del mercato ed il nostro auspicio è che tutto questo si traduca in una maggiore libertà economica e nella possibilità di premiare i comportamenti più meritori.

In uno scenario caratterizzato da questa evoluzione anche la riassicurazione si sta muovendo con tempestività e con la ricerca di soluzioni innovative. Tutto questo per noi deve significare ampliamento della nostra offerta ed una crescita del business.

Queste giornate mi sono parse un po' troppo caratterizzate da un atteggiamento negativo che tende a vedere il bicchiere mezzo vuoto. Sarà forse a causa del mio carattere, ma la mia convinzione è che questo atteggiamento sia sbagliato e si debba partire con ottimismo e con fiducia per affrontare i mutamenti del mercato. Ciò significa rimboccarsi le maniche e lavorare con il massimo impegno perché più il mercato è competitivo più sarà possibile ottenere spazi per chi esprime la miglior competenza ed il maggior impegno. Non dobbiamo mai dimenticare che il futuro sarà soprattutto dei giovani ai quali la nostra società dedica le migliori attenzioni. Vogliamo vedere i nostri ragazzi crescere con la consapevolezza di un mercato difficile e competitivo ma nel quale i più bravi e i più meritori dovranno ottenere i giusti riconoscimenti professionali. Ringrazio i relatori per la qualità e lo spessore dei loro interventi e voi tutti per l'attenta e attiva partecipazione ai lavori.

Arrivederci al prossimo anno.

