

# IL PUNTO

In occasione di ABILEXPO 1995 nasce l'A.N.D.I. - Associazione Nazionale Disabili Italiani - con scopi ben precisi, lo statuto, che peraltro è tutt'ora in vigore, sta a dimostrarlo.

Era un'idea di pochi quella di uscire dalla logica che le Associazioni hanno cavalcato per tanti anni, creando un'idea che si ponesse al fianco di quelle storiche e non, fornendo loro, una gamma di servizi che non esistevano. Intendiamoci subito, non volevano e non vogliamo essere i competitor o i concorrenti di nessuno, rispettiamo ed abbiamo grande stima per tutte le Associazioni che si sono battute e che si battono ogni giorno per il raggiungimento dei propri ideali mirati sicuramente, qualsiasi essi siano, a garantire al disabile una migliore qualità della vita.

Rispettiamo e ringraziamo tutti coloro che ogni giorno lavorano al fianco delle istituzioni proponendo leggi che migliorano la dignità delle persone con ridotte o impedite capacità motorie e delle loro famiglie. Grazie a loro! E grazie a chi in tanti anni di lotta non ha mai mollato la presa ed ha fatto sì che si raggiungessero traguardi come le pensioni, il diritto all'istruzione, l'assistenza, il collocamento obbligatorio, la legge sull'abbattimento delle barriere architettoniche, le leggi per l'ottenimento della patente di guida per far condurre, rendendoli veramente liberi, l'auto ai disabi-

potessero essere i prodotti e/o servizi che se forniti, nel senso che se esistessero, sarebbero risultati utili ad agevolare la vita di tutti i giorni.

Ebbene, tutti i giorni ci si scontra con la nuda realtà che è fatta soprattutto di spese; sì di spese, perché il disabile è un soggetto che per le sue particolari esigenze spende potenzialmente di più, basti pensare che un paio di scarpe, degne di essere chiamate tali, costano, a volte, come due paia di buone scarpe normali, per continuare con l'arredamento di casa, o del bagno, a tutti gli strumenti per il movimento ecc. Per questo, tanto per cominciare, abbiamo pensato che occorresse una banca, o più banche che senza dover regalare soldi a nessuno, potessero prendere in esame la possibilità di erogare finanziamenti a tassi d'interesse di particolare favore.

Fu così, che nacquero più convenzioni con diverse banche a livello locale, fin quando arrivò una grande Banca che sottoscrisse con noi la convenzione, operativa su tutto il territorio nazionale.

Poi ci siamo posti il problema della mobilità e siccome mobilità vuol dire soprattutto autovetture adattate con alta tecnologia al loro interno, bisognava trovare per le stesse e per i loro conducenti, una forma di assicurazione su misura. Qui la lotta è stata veramente dura, perché scontrarsi con le Compagnie di Assicurazione, che lavora-

portante da prendere in considerazione, visto che le case non vengono progettate per chi ha problemi di mobilità, così dopo un attento studio ci siamo rivolti a specialisti del settore che hanno fatto in modo, rivolgendosi alla loro organizzazione, di proporre, non case senza barriere, (magari!!!), ma case con limitate barriere architettoniche, che possono essere adattate utilizzando finanziamenti specifici per l'acquirente permettendogli così la mobilità.

Bene l'agibilità, la mobilità, l'essere cittadino in grado di potersi permettere una vacanza è stata anch'essa, come le precedenti, una grande scommessa che se da un punto di vista materiale ci ha impegnato moltissimo in giro per il mondo, ci ha riempito di soddisfazione nel momento in cui con un grande Tour Operator Italiano abbiamo realizzato un progetto divenuto oggi programma, che da spazio a chiunque voglia permettersi una vacanza di farlo nel rispetto del turismo cosiddetto accessibile. Come si può capire, crediamo, da quanto



## Associazione Nazionale Disabili italiani

sito: <http://space.virgilio.it/assnazdisabiliitaliani@virgilio.it>

e- mail: [assnazdisabiliitaliani@virgilio.it](mailto:assnazdisabiliitaliani@virgilio.it)

scere, tutto ciò al di fuori di ogni schema di protagonismo o di autocelebrazione di ogni singolo, ma nell'interesse di tutti. Riteniamo sia superato, nel mondo della globalizzazione, il concetto che ogni associazione debba "coltivare il proprio orticello", ma al contrario, ogni associazione dovrebbe mettere al servizio di tutti, al di là dell'incremento degli iscritti, le proprie risorse che sono importantissime per la crescita della cultura della disabilità o della diversa abilità come piace ormai definirli.

Noi ci abbiamo provato a stipulare convenzioni con altre Associazioni, è andata quasi sempre bene, solo in taluni casi non è andata bene allorché gli interlocutori hanno ritenuto di pensare che la loro organizzazione fosse perfetta e che i loro iscritti non avessero bisogno di altro.

In ogni caso, la nostra soddisfazione è data dalla forza e dal consenso che le persone disabili ed i loro familiari che si sono rivolti a noi dopo aver ottenuto uno dei ser-

li, con tutti o quasi i livelli di impedimento, grazie ancora soprattutto a quanti sono impegnati nella ricerca perché il loro lavoro, ancorché non visibile nell'immediato, porterà sicuramente in un domani che auspichiamo prossimo a sconfiggere le malattie genetiche.

A tutte queste categorie va il nostro doveroso rispetto e dovuto ringraziamento.

Bene, dopo questo preambolo che ci sembra doveroso per dissipare e sgombrare il campo da qualsiasi idea di possibile ingombro, abbiamo nel 1995 come si diceva in apertura, fondato l'A.N.D.I. con lo scopo preciso di fornire ai disabili ed alle Associazioni che li rappresentano, servizi e/o prodotti di alta qualità. Ci siamo allora cominciati a porre la domanda di quali

no su modelli matematici o statistico/attuariali, e' risultato molto difficile, in quanto, il mondo dei disabili non era conosciuto dal punto di vista assicurativo perché, non essendoci un prodotto specifico, essi rientravano nel normale portafoglio delle Compagnie senza alcuna distinzione. Il punto era, che non andavamo a proporre distinzioni sul piano sociale, ce ne saremmo guardati bene, ma la distinzione di prodotto doveva essere basata su criteri specificatamente tecnici e per la peculiarità dell'utenza mirata a situazioni particolari. Piano piano, dopo un lungo lavoro, sono nate le convenzioni assicurative con compagnie primarie che hanno costruito veri e propri pacchetti sull'auto e non solo. La casa, poi ci è sembrato un argomento im-

fin qui Vi abbiamo raccontato che il lavoro è stato enorme, ma anche le soddisfazioni oggi sono enormi, la gente ci chiama, ci chiede pareri su come fare, per cui il nostro lavoro è ampiamente gratificato dalle soddisfazioni in termini di riscontro morale che la nostra idea iniziale è divenuta una realtà.

Fatta questa carrellata veloce sui nostri obiettivi che sono quelli di offrire sempre più servizi a disabili attraverso convenzioni da stipulare con aziende di vario tipo e di varia natura, riteniamo che se è vero come è vero, che l'unione fa la forza, tutti noi, presidenti e non delle varie associazioni dovremmo costituire un tavolo tecnico in grado di poter far capire alle aziende che il loro "prodotto interno" può enormemente cre-

vizi in convenzione ci hanno dimostrato. Nel ribadire la convinzione e la disponibilità di dialogo con chiunque lo ritenesse opportuno, anche per tutti i suggerimenti che fossero ritenuti necessari ma soprattutto per le critiche, ci corre l'obbligo di ringraziare tutte le Aziende che ci hanno dimostrato la loro fiducia ad iniziare da SAN PAOLO-IMI, FINDOMESTIC, TECNOCASA, WINTERTHUR, RAS, KIRON, VIAGGI DEL VENTAGLIO EUROTRAVEL e la SOCIETA' CATTOLICA DI ASSICURAZIONE che ha perfino aperto una vera e propria agenzia dedicata.

Grazie davvero a tutti ed appuntamento con altre due prossime convenzioni nazionali che saranno pubblicate appena sottoscritte, speriamo entro la fine di gennaio!!!