



chio" filatelico che oggi deve raggiungere un grado di conoscenze della materia, del mercato internazionale e di conoscenze informatiche tali che non hanno precedenti. Se il dealer non è più che competente, aggiornato "in tempo reale" su tutto ciò che riguarda il mercato, basta un "click" e l'affare si fa da un'altra parte, magari in Australia o in Sud Africa.

Per queste ragioni, in un mercato in continua evoluzione, occorre aggiornarsi e il grado di preparazione richiesto ad un commerciante filatelico è necessariamente sempre più elevato. Non c'è nessuna scuola che prepara ad essere un Professionista Filatelico (e mai potrebbe esistere dato il ristretto campo in cui operiamo) ma non esistono nemmeno corsi di aggiornamento, di qualificazione o un Master in Filatelia, magari promossi dalla Federazione, condotti da esperti nella propria materia (che esistono). Se vogliamo diffondere ancora di più la filatelia, occorrono più professionisti aggiornati e preparati anche in materie sino ad oggi sconosciute alla nostra classe commerciale: marketing, tecniche di vendita, comunicazione e anche un pizzico di psicologia, solo per citarne alcune, che possono accrescere il grado di preparazione dei nostri dealers.

### Le case d'asta

Le vendite all'incanto sono costantemente aumentate, e questo lo vediamo dalla grande quantità di cataloghi che riceviamo. A volte ci lamentiamo che sono troppi, ma la maggior parte rappresentano, comunque, una enorme fonte di documentazione, indipendentemente se vogliamo acquistare o no. Le case d'asta danno sempre la facoltà di esaminare il materiale prima della vendita ed è sempre possibile restituire quello che non corrisponde alle descrizioni. Ormai, da anni, le migliori collezioni passano attraverso le case d'asta e le accresciute forme di comunicazione permettono di partecipare in tempo reale ad una vendita che si svolge in un altro continente. Inoltre, per il grande "giro" di materiale

### I commercianti

Secondo un conteggio effettuato sugli Handbooks dell'International Federation of Stamp Dealer's Association (IFSDA), cioè la Federazione internazionale che riunisce i commercianti iscritti alle Associazioni filateliche in tutto il mondo, dal 2000 al 2006 il numero degli operatori è calato progressivamente di quasi il 20%. Confrontando i dati degli attuali soci con quelli degli anni '80, la percentuale dei commercianti attivi nel nostro settore è scesa del 40%.

Può sembrare che la figura del commerciante filatelico sia destinata, in qualche modo, all'estinzione, ma dobbiamo tenere in considerazione che nello stesso tempo il numero delle case d'asta pubbliche, o dei dealers che sono passati alle vendite per corrispondenza, è quintuplicato. Per qualcuno non ha più senso possedere un punto vendita quando si può gestire l'attività da casa ed offrire il proprio stock online o approfittare di Ebay, Delcampe e altro.

Un'altra causa è da attribuire al rincaro degli affitti per i negozi situati in zone centrali di tutte le città che ha causato il progressivo allontanamento del venditore in zone sempre più periferiche, purtroppo con la conseguente diminuzione dei contatti personali, essenziali in questo tipo di attività.

La domanda è: "potrà il mercato sostenere ancora un volume di scambi progressivamente in crescita, sebbene il numero dei commercianti sia in costante diminuzione?"

A mio parere sì, perché non va dimenticato che oggi un dealer scambia un volume maggiore di materiale grazie alle odierne tecnologie e ai contatti che internet fornisce in più rispetto al passato. Contatti che aumentano attraverso la diffusione dei "web sites" filatelici e dalla facilità di inviare circolari e news in quantità pressoché illimitata.

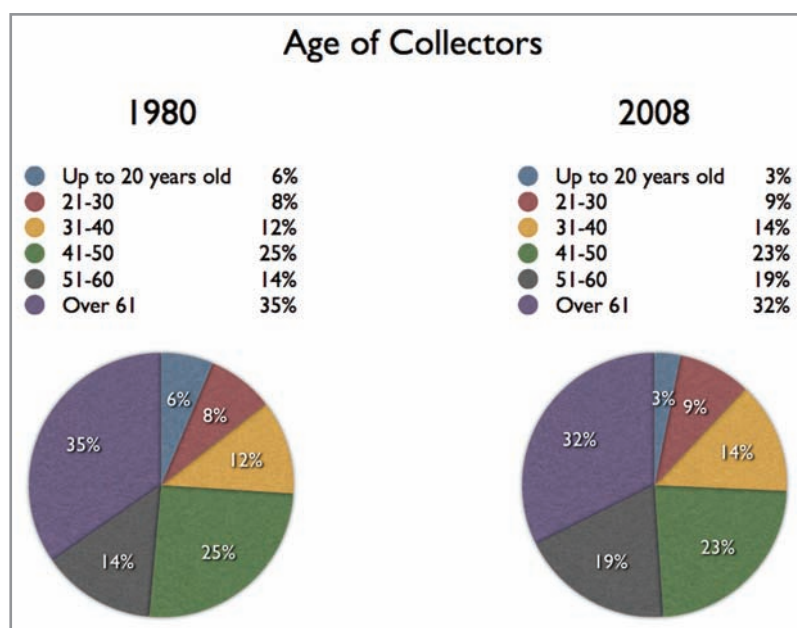
Oggi ci si muove più facilmente da un continente all'altro e la presenza di operatori stranieri nei convegni è in aumento. Una figura, quindi, più occupata a trovare nuovi mercati e clienti rispetto ai vecchi tempi, con una visione del business che oltrepassa i confini.

Il grande volume di scambi commerciali che avviene online ridimensiona quindi l'immagine del "vec-

Top: a father and his child looking for a collection exposed at the Hall of Fame in Praga, September 2008. (Photo TPG).

Right: the age of collectors in 1980 and today (Source: www.lafilatelia.it)

Below: the hall of the dealers at Praga, September 2008. (Photo TPG)





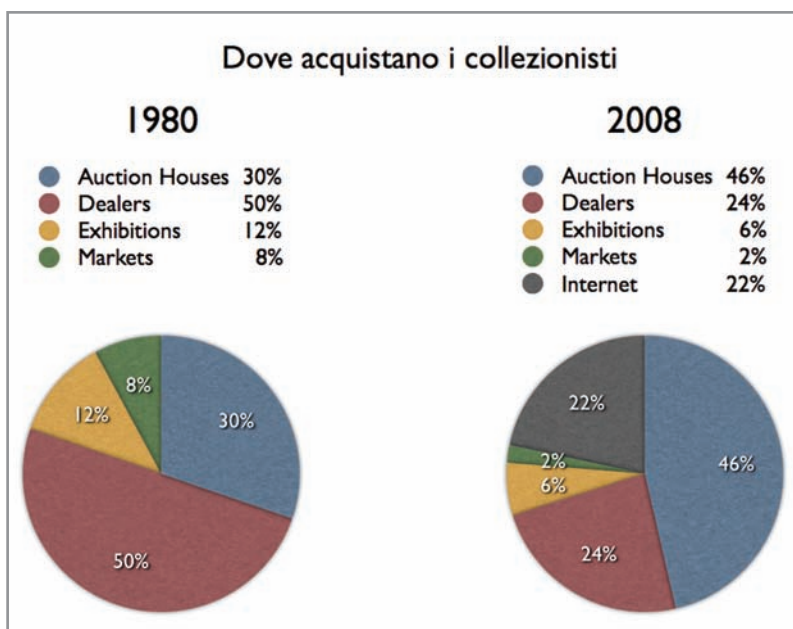


# State of the Philately

Top: one of the hall of exhibition at Vienna, September 2008. (Photo TPG).

Right: where the collectors usually buy stamps.

Below: collectors at work, Vienna 2008. (Photo TPG)



trattato, la professionalità degli operatori garantisce un servizio adeguato e sempre più di qualità: ora i migliori cataloghi concedono spazio anche ad informazioni di carattere storico in aggiunta alle descrizioni dei pezzi offerti.

## I convegni

In un settore come il nostro frequentare i convegni più importanti diventa una necessità per comprendere meglio quali sono le tendenze e gli sviluppi che la filatelia sta attraversando. È durante i convegni che non mancano le occasioni per scambiarsi informazioni sui flussi commerciali e i volumi dei beni trattati. Frequentare i convegni è considerato importante dalla maggior parte dei collezionisti ma, in Italia, stiamo osservando una flessione di presenze sia da parte commerciale che lamenta gli alti costi di noleggio e da parte dei collezionisti che sono sempre meno attratti da questo tipo di manifestazione. Negli Stati Uniti l'ultima mondiale di Washington 2006 ha reso agli organizzatori un surplus di \$250.000, distribuiti a varie associazioni di collezionisti e con un fondo a disposizione per realizzare la prossima mondiale di New York nel 2016. Recentemente, a Praga, i visitatori attendevano ore in fila per osservare le collezioni nella "Hall of Fame" e gli stand commerciali erano assediati da collezionisti. Gli esempi di buone organizzazioni sono tanti, come mai in alcuni Paesi le Amministrazioni organizzatrici non sono in grado di creare utili che, in qualche modo, ritornano a favore della Filatelia?

## Internet

Nel 1983 Enzo Diena scriveva: "A un secolo e mezzo dalla sua nascita, il francobollo continua ad accompagnare le lettere degli uomini; ma ormai non sembra lontano il giorno in cui il concetto stesso di lettera dovrà essere riveduto. Con l'avvento della posta elettronica, che prima o poi arriverà non solo nei nostri uffici, ma anche nelle nostre case attraverso il telefono o il televisore, l'uso dei francobolli diventerà marginale. Il genio dell'uomo guarda sempre in avanti: e non è forse azzardato paragonare l'antico impegno di Rowland Hill e dei suoi collaboratori con l'opera svolta ai

