

PRIMO PIANO

Ivass, altri siti irregolari

Tolleranza zero dell'Ivass sui portali web che vendono irregolarmente polizze assicurative. L'istituto guidato da Fabio Panetta fa sapere oggi di aver segnalato all'autorità giudiziaria 16 siti pirata: altri 33 erano finiti ieri nel mirino dell'autorità di vigilanza. In entrambi i casi, si legge in due diversi comunicati stampa dell'Ivass, l'autorità giudiziaria ha disposto l'oscuramento dei siti segnalati.

L'operazione arriva a poche settimane di distanza dalla maxi retata della Guardia di Finanza che agli inizi di luglio, anche grazie alla collaborazione dell'Istituto di vigilanza, aveva portato all'oscuramento di ben 222 siti internet irregolari. In quell'occasione, Maria Luisa Cavina dell'Ivass aveva raccomandato i consumatori di controllare sempre il sito dell'Autorità o chiamare il contact center prima di acquistare una polizza che poi rischia di rivelarsi fasulla e inefficace. La stessa raccomandazione viene ribadita nella nota stampa diffusa oggi dall'Ivass, in cui l'istituto invita gli utenti a "adottare le opportune cautele nella valutazione di offerte assicurative via internet o telefono (anche via WhatsApp), soprattutto se di durata temporanea". In particolare, ricorda l'istituto, "i pagamenti dei premi effettuati a favore di carte di credito ricaricabili o prepagate sono irregolari".

Giacomo Corvi

NORMATIVA

Polizze cyber, ecco come venderle davvero

Se i dati di mercato sulla rischiosità degli attacchi informatici sono noti da tempo, quali sono, concretamente, le tecniche per diffondere questi prodotti tra famiglie e Pmi? Una guida per broker e agenti (ma non solo) alla diffusione di questi contratti

PRIMA PARTE

Una delle frasi più celebri di **Steve Jobs**, che racchiude anche la filosofia di **Apple**, è la seguente: "Le persone non sanno quello che vogliono, fino a quando non glielo mostri". Questo concetto, che è stato elaborato da Jobs riferendosi al mercato dei prodotti tecnologici, si presta a illustrare il paradosso che caratterizza l'attuale mercato della *cyber insurance*. Persone e aziende sono mediamente ben consapevoli dei pericoli connessi ai rischi cyber, però non si attivano per proteggersi, perché non sanno cosa cercare. Lo spazio di opportunità per gli intermediari assicurativi sta proprio qui, nel definire il perimetro del bisogno e nell'offrire una soluzione appropriata.



IL CYBER RISK VALE 5-10 EURO AL MESE

I pericoli connessi ai rischi cyber sono percepiti sia dagli individui sia dalle aziende italiane. Come emerge da una recente ricerca condotta da **Europ Assistance** in collaborazione con **Lexis**, la percezione da parte delle famiglie italiane dell'esposizione ai rischi informatici è una tra le più alte in Europa: il 39% degli italiani si dichiara vulnerabile al pericolo di un attacco informatico e furto di identità (contro una media europea del 30%). Questa percentuale sale ulteriormente se in famiglia ci sono figli minori o anziani.

Per quanto riguarda le aziende Italiane, secondo una ricerca **Ania** del 2018 il rischio di attacchi cyber è al secondo posto tra i rischi più temuti, mentre al primo posto si piazzano le minacce connesse alle interruzioni di attività. La percezione del pericolo deriva sia dalle notizie di cronaca sui grandi attacchi informatici, sia dall'esperienza. Dalla ricerca di Europ Assistance emerge che un italiano su quattro conosce almeno una persona che è stata vittima di un attacco informatico. Relativamente alle aziende, dalla ricerca dell'Ania emerge che in Italia i danni da cyber crime nel 2017 sono ammontati a circa 10 miliardi di euro, con un danno medio di due milioni.

Per ottenere protezione da questi pericoli, gli Italiani sono disposti a investire nell'acquisto di soluzioni adeguate: il 55% degli italiani, contro una media europea del 47%, sono interessati a strumenti per difendersi da questi pericoli, con una propensione di spesa che arriva fino a 5-10 euro al mese.

COME OFFRIRE SOLUZIONI ADEGUATE

Nonostante l'aumento della consapevolezza e della domanda di soluzioni per affrontare i rischi cyber, c'è ancora un significativo divario tra l'interesse e gli acquisti effettivi di queste soluzioni. Secondo una recente ricerca di **Insurance Post**, il 78% dei broker inglesi ritiene che il mercato della *cyber insurance* abbia un grande potenziale di crescita ma a oggi il 38% di loro non ha mai venduto una polizza cyber. Gli operatori di settore si stanno interrogando sulle cause della bassa penetrazione di questi prodotti.

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1) Le spiegazioni più plausibili sono le seguenti:

- scarsa consapevolezza dei rischi da parte dei potenziali acquirenti;
- insufficiente livello di comprensione delle coperture, e dubbi sulla loro reale portata;
- dubbi sull'efficacia della copertura assicurativa in assenza di efficaci sistemi di prevenzione e protezione dai rischi;
- prezzi delle coperture ancora troppo elevati.

In qualità di intermediari assicurativi, agenti e broker rivestono un ruolo cruciale. Per aiutarli a essere più efficaci nella vendita, vengono proposti tre approcci metodologici, e vengono suggerite alcune possibili iniziative già adottate con successo altrove.

OCCORRE ESSERE PROATTIVI

In un mercato nuovo e poco conosciuto come quello della cyber insurance, è importante che agenti e broker siano proattivi, che ingaggino i loro clienti evidenziando i rischi a cui sono soggetti, proponendo soluzioni adeguate. Il primo passo da compiere è far emergere il bisogno. Molto spesso i potenziali clienti, in particolare famiglie e Pmi, sottovalutano il loro livello di esposizione ai rischi cyber, confidando (erroneamente) sul fatto di essere obiettivi di scarso interesse per gli hacker. Per superare questa barriera, si possono utilizzare dei semplici strumenti come quelli che effettuano scan del dark web, che sono strumenti che vanno alla ricerca, nella parte sommersa di internet, di dati rubati dagli hackers come indirizzi email e password, estremi delle carte di credito, o numeri di assistenza sociale. Questi dati vengono solitamente rubati durante attacchi hacker ai server di hotel, compagnie aeree o siti di e-commerce, e vengono poi messi in vendita nel dark web.

CAMBIARE LE PASSWORD

Dalle statistiche di una società specializzata in questi servizi, come **Dynarisk**, risulta che il 75% delle ricerche effettuate danno esito positivo, cioè le informazioni sulle quali viene fatta la ricerca risultano effettivamente esposte e in vendita nel dark web. Qualche mese fa ho provato personalmente l'efficacia di questi strumenti facendo una verifica della mia email personale, ed è risultato che la password della mia email personale è stata esposta in tre diversi attacchi hacker. Personalmente cambio le mie password frequentemente, ma moltissime persone e aziende non lo fanno: il rischio in questi casi è che le proprie password o carte di credito rimangano esposte per anni nel dark web a disposizione dei malintenzionati.

UN AIUTO CONCRETO DA AGENTI E BROKER

Un semplice strumento come questo è molto efficace per far emergere il reale pericolo che corre chiunque utilizzi internet, e gli intermediari assicurativi possono utilizzarlo a loro vantaggio, ad esempio mettendolo a disposizione dei propri clienti in un tablet in agenzia. Oppure, in modo ancora più proattivo, l'intermediario può fare la ricerca per conto del cliente facendo un controllo sulle sue email o sul dominio web aziendale, e in caso affermativo inviare al cliente un report con i risultati, invitandolo quindi a recarsi in ufficio per offrirgli un aiuto. In questo modo gli intermediari offrono un vero servizio di risk management ai loro clienti, e generano nuove opportunità di vendita con clienti che hanno una chiara percezione del pericolo, e quindi una propensione all'acquisto elevata.

Yuri Poletto,

lead consultant at WeChangeInsurance Innovation Think Thank

(La seconda parte dell'articolo verrà pubblicata su Insurance Daily di venerdì 19 luglio).



In collaborazione con:



SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2019

Il sondaggio è dedicato ad Agenti e Collaboratori - sezioni A ed E del RUI

“AGENTI: QUALE RUOLO NELLA CUSTOMER EXPERIENCE OMNICANALE?”

La comprensione del Customer Journey omnicanale dei clienti come leva competitiva per Compagnie e Distributori

Per partecipare al sondaggio

[clicca qui](#)

oppure utilizza il qr code



RICERCHE

Irpef, la pagano in pochi

Il 12,3% dei contribuenti si sobbarca il 58% della tassa sulle persone fisiche: servirebbero più equità e maggior capacità di contrastare l'evasione fiscale. Ecco le anticipazioni dell'ultimo Osservatorio sulla spesa pubblica e sulle entrate, curato dal centro studi e ricerche Itinerari Previdenziali, che sarà presentato il prossimo 18 settembre a Roma

L'appuntamento è per il prossimo 18 settembre per la presentazione ufficiale, ma i fatti (e i numeri) principali sono già stati anticipati. L'ultimo Osservatorio sulla spesa pubblica e sulle entrate, curato dal centro studi e ricerche di **Itinerari Previdenziali**, fotografa un Paese fiscalmente poco equo e non abbastanza capace di contrastare efficacemente l'evasione.

Secondo il rapporto, circa la metà delle entrate dell'Irpef sono a carico di poco più del 10% dei contribuenti. Al netto del bonus fiscale, i famosi 80 euro, il 12,3% dei dichiaranti, cioè poco più di cinque milioni di soggetti che dichiarano redditi superiori ai 35mila euro, ha corrisposto allo Stato il 57,9% di tutta l'Irpef versata in quell'anno.

Italiani tartassati?

Lo studio, anche alla luce di questi numeri, si chiede se tutti gli italiani possano dirsi davvero oppressi dal fisco. Su circa 60 milioni di cittadini sono poco più di 30 milioni quelli che hanno versato almeno un euro di Irpef nel 2017, secondo le dichiarazioni dei redditi rese nel 2018. Il 42% circa degli italiani non dichiara quindi reddito e non versa l'imposta sul reddito delle persone fisiche. Ma c'è di più, il 45% dei contribuenti è appartenente alle prime due fasce di reddito, che vanno fino a 7.500 euro lordi e fino a 15mila l'anno, cioè oltre 18 milioni di persone, e paga il 2,6% di tutta l'Irpef.

Ma anche sui redditi più alti occorre fare una riflessione: i cittadini con guadagni lordi annui sopra i 100mila euro risultano essere l'1,1% dei dichiaranti pari a circa 467mila persone, e pagano il 19,3% di tutta l'Irpef; mentre tra i 200mila e 300mila euro si trova lo 0,13% dei contribuenti, che versa il 3% dell'imposta. Infine, chi dichiara sopra i 300mila euro è appena lo

0,09% dei contribuenti, che pagano però il 5,9% di Irpef. Ne consegue, fa notare il centro studi e ricerche, che i titolari di redditi lordi superiori a 55mila euro (il 4,4% di dichiaranti) paga il 37% di tutta l'imposta.

Far emergere "il contrasto d'interessi"

Questi numeri mostrano due problemi: una distribuzione del carico fiscale diretto da rivedere e un'incapacità delle istituzioni nel recupero dell'evasione. "Il paradosso si fa evidente – scrivono dal centro studi – e verrebbe da dire che gli oppressi cui ridurre il carico fiscale sono in realtà gli appartenenti a questo sparuto 12,3%". Tuttavia ci sono altre strade da intraprendere per migliorare il gettito fiscale e rendere più sostenibile il welfare state, il cui finanziamento nel 2017 ha richiesto, oltre a tutti i contributi sociali quando previsti, anche tutte le imposte dirette (Irpef, Ires, Irap e Isost) e un'ulteriore quota di imposte indirette. "La priorità – spiega **Alberto Brambilla**, presidente di Itinerari Previdenziali – dovrebbero essere innanzitutto soluzioni che incentivino l'emersione che, insieme ai redditi da lavoro stagnanti, è forse vero tallone d'Achille del nostro Paese, soluzioni come ad esempio il "contrasto di interessi" tra chi compra la prestazione e chi la fornisce".

Brambilla propone un periodo di sperimentazione triennale nel corso del quale le famiglie possano portare in detrazione, entro un limite da stabilire, il 50% delle spese effettuate per la casa, per i figli o per la manutenzione di auto o moto, purché supportate da regolare fattura elettronica.

La flat tax è inefficace

Il contrasto di interessi è quindi il contrario della flat tax, che sarebbe invece inefficace, secondo gli studi di Itinerari Previdenziali. Gli attuali evasori, con una riduzione dell'Irpef al 15% circa, dovrebbero comunque pagare il 24% di contributi sociali, l'Inail, l'Iva e sottoporsi ad altre incombenze cui ora sfuggono. "Con la flat tax – chiosa Brambilla – la situazione rischierebbe appunto di complicarsi ulteriormente se si considera che il 50% degli italiani paga meno del 3% di tutta l'Irpef e che quelli che pagano le imposte, il 30% della popolazione (i redditi sopra i 35mila euro), non ne beneficerebbero, se non per lo scaglione tra i 35mila e i 55euro lordi". Di tutto questo, si discuterà il 18 settembre a Roma, in un convegno organizzato in collaborazione con **Cida**, la Confederazione italiana dirigenti e alte professionalità.



Alberto Brambilla, presidente di Itinerari Previdenziali

Fabrizio Aurilia



Insurance Review

Strategie e innovazione
per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 18 luglio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577