

PRIMO PIANO

Truffa, indagato subagente

Emetteva false quietanze e si intascava i premi assicurativi, senza versarli all'agenzia e, soprattutto, senza fornire alcuna copertura ai medici che avevano appena acquistato la polizza. Operava così, con questo semplice modus operandi, un 72enne che lavorava come subagente presso un'agenzia di Modena: per l'uomo, smascherato dai finanziari del comando provinciale di Bologna nel corso dell'operazione "Medici senza barriere", è scattata una denuncia per truffa continuata e un sequestro preventivo della somma che era stata raccolta fraudolentemente.

La truffa andava avanti dal 2011: secondo i finanziari, l'uomo si sarebbe intascato complessivamente 300mila euro, frutto di raggiri a 23 medici che poi si trovavano inconsapevolmente in sala operatoria senza le dovute coperture assicurative. L'indagine era partita con la denuncia di un professionista, cui si erano aggiunte quelle di altri camici bianchi e, secondo quanto riporta "Il Resto del Carlino", anche del "presidente del consiglio di amministrazione dell'assicurazione, al quale erano giunti all'orecchio i sospetti di alcuni clienti".

Secondo quanto emerso dalle indagini, l'uomo avrebbe iniziato a intascare i premi assicurativi dei propri clienti per far fronte a delle difficoltà finanziarie personali.

Giacomo Corvi

MERCATO

Irpef, un peso sulle spalle di pochi

Presentata a Roma la sesta edizione dell'Osservatorio sulla spesa pubblica e sulle entrate, curata da Itinerari Previdenziali in collaborazione con Cida, da cui emerge che i contribuenti sono pochi e sempre più oberati. Tra le proposte avanzate e sostenute anche da politica e forze sociali, quella del contrasto di interessi, della promozione del lavoro qualificato e della semplificazione fiscale

Il 12% dei contribuenti italiani versa quasi il 58% dell'Irpef nazionale: un conto da 164 miliardi di euro che grava sulle spalle di pochi. Questa la principale evidenza emersa dalla sesta edizione dell'Osservatorio sulla spesa pubblica e sulle entrate dedicata all'analisi dell'Irpef e delle imposte dirette, redatta da **Itinerari Previdenziali** in collaborazione con **Cida** (Confederazione dei dirigenti e delle professionalità) e presentata ieri nella sede romana del **Cnel** alla politica e alle parti sociali.

L'indagine, illustrata dal presidente di Itinerari Previdenziali **Alberto Brambilla**, e dal senior advisor **Paolo Novati**, evidenzia che, se il gettito fiscale complessivo diminuisce, aumenta quello dell'Irpef, che grava sempre più su determinate categorie di contribuenti, rischiando di compromettere la capacità di finanziamento del nostro sistema di protezione sociale, costato complessivamente, nel 2017, oltre 450 miliardi di euro.

In particolare, il totale dei redditi 2017 dichiarati tramite i modelli 770, Unico e 730 è ammontato a 838 miliardi di euro (-0,56% rispetto al 2016), mentre il gettito Irpef, generato al netto del bonus da 80 euro, è stato pari a 164 miliardi di euro, in crescita rispetto al 2016.

LA METÀ DEGLI ITALIANI SENZA REDDITO

Il dato più preoccupante è che su circa 60 milioni di abitanti, solo poco più di 30 milioni hanno versato almeno un euro di Irpef, ma soprattutto che solo il 12,28% ha corrisposto il 57,88% di tutta l'Irpef, contro il 2,62% versato dal 45,19%.

Ad emergere, secondo Brambilla, è che "il 49,29% degli italiani non ha reddito e risulta quindi a carico nella media nazionale". A questo si aggiunge il fatto che, mentre aumentano i contribuenti che presentano la dichiarazione, diminuiscono sia i versanti sia i redditi dichiarati e, considerando che Pil e occupazione sono cresciuti, così come l'ammontare totale dell'Irpef versata a parità di addizionali regionali e comunali, ne deriva che "quelli che pagano sono sempre meno, ma di fatto pagano sempre di più". (continua a pag. 2)



Paolo Novati

INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui

(continua da pag. 1)

I TARTASSATI DEL FISCO

In particolare, oltre quattro milioni di dipendenti, con redditi fino a 7.500 euro, hanno un'Irpef negativa e ce ne sono altrettanti con redditi fino a 15mila euro che, grazie a detrazioni e al bonus Renzi, sono a carico degli altri contribuenti. I dichiaranti, tra 15mila e 20mila euro (quasi tre milioni), pagano un'Irpef media di 1.237 euro. Lo scaglione tra 35mila e 55mila (il 12,8%) versa circa il 60% delle imposte e quelli tra 55mila e 100mila euro (4,39% dei contribuenti) contribuisce per il 37%. Brambilla conferma che i veri "tartassati" dal fisco sono i dichiaranti dai 35mila euro in su, che pagano l'Irpef per un valore che va da 10mila a oltre 28mila euro. Al di sotto, c'è invece chi già beneficia della solidarietà delle altre fasce di contribuenti, che ne sostengono la spesa per protezione sociale.

INCENTIVARE IL LAVORO A VALORE AGGIUNTO

Dati allarmanti secondo il presidente Cida, **Mario Mantovani**, che da un lato evidenziano che "c'è poca giustizia in Italia", ma dall'altro rendono "improbabili manovre sull'Irpef". La strada, conferma, "non è intervenire sull'Irpef, ma favorire la crescita di aziende competitive" che possano quindi generare "lavoro più qualitativo, meglio remunerato e tutelato che consenta l'aumento delle entrate fiscali e dei redditi delle persone". La vera emergenza italiana, sottolinea, sta nella tendenza a "rassegnarsi ad avere redditi da Paese emergente con tenori di vita da Paese sviluppato". Un trend che può essere contrastato solo premiando il lavoro qualificato, tecnologico e ad alto valore aggiunto.

LE TASSE: DA PROPAGANDA A MEZZO

Anche per i rappresentanti della politica, l'indagine fotografa una situazione preoccupante a cui non è possibile porre rimedio con misure propagandistiche. Secondo **Carla Ruocco** (M5S), presidente della commissione finanze della Camera dei deputati, l'errore iniziale sta proprio nel trattare il fisco come una materia elettorale e non come "un mezzo attraverso cui realizzare una strategia del Paese". È necessario agire sull'evasione fiscale aumentando le spese da portare in detrazione per incentivare le persone a spendere e aumentare il mercato per le imprese. In questo, la fatturazione elettronica può fornire un valido aiuto che, se all'inizio è stata vissuta come ulteriore onere, ora, secondo la deputata, sta entrando nel sistema economico e, a regime, consentirà un sistema più modulato di detrazione.

LAVORARE SULLA CULTURA

Non sono di questo avviso i commercianti, come sottolinea **Donatella Prampolini Manzini**, vice presidente di **Confcommercio**, la quale lamenta il costo troppo elevato degli strumenti elettronici per le piccole imprese. La rappresentante dei commercianti invoca una vera riforma del sistema fiscale, che porti semplificazione: "ma siamo ancora lontani", ammette. Parallelamente, aggiunge che va intrapresa "un'azione che parta dai giovani e dalla scuola, perché il problema dell'evasione trasversale è culturale".

Sulle nuove generazioni punta anche **Confindustria** la cui priorità, conferma **Francesca Mariotti**, direttore area politiche fiscali, resta la "riduzione del cuneo fiscale e contributivo", con un focus particolare sui giovani: "c'è una necessità forte di inclusione di questa frangia della nostra società che per ora sta ai margini" e che secondo l'Ocse impiegherà cinque generazioni per migliorare la propria situazione socio-economica. Anche gli industriali insistono sul bisogno di semplificare, laddove esiste un problema di tassazione occulta dato dalla complessità di assolvimento degli adempimenti. A tal fine, Confindustria ha elaborato, di concerto con i commercialisti, un documento di proposta di semplificazione fiscale.

MISURE SEMPLICI MA DOVEROSE

In conclusione dell'evento, Brambilla ha avanzato alcune soluzioni pratiche per migliorare il reddito netto di lavoratori e famiglie senza penalizzare il welfare. Tra queste, il "contrasto di interessi", tra chi compra la prestazione e chi la fornisce, che prevede un periodo di sperimentazione triennale nel corso del quale le famiglie possano portare in detrazione, entro un dato limite, il 50% delle piccole spese effettuate per la casa, i figli o la manutenzione di auto o moto, purché supportate da regolare fattura elettronica. Questo consentirebbe vantaggi sia per la famiglia, in termini di potere d'acquisto, ma anche e soprattutto per lo Stato, che potrebbe rientrare, almeno in parte, di Iva e contributi sociali evasi.

Infine, sulla riduzione del cuneo fiscale e contributivo, Brambilla propone anche una "misura semplice, ma doverosa di equità fra i soggetti" che prevede l'innalzamento del buono pasto a 10 euro e i voucher sul trasporto che produrrebbero un aumento del 18% della retribuzione per redditi fino a 29mila euro. "È meglio la politica dei voucher della flat tax – ha concluso – che prevede l'eliminazione di tutte le detrazioni comprendendo anche il welfare complementare, che invece va agevolato per sopperire a quello dello Stato".



Alberto Brambilla

Groupama accelera sulla digital transformation

Il gruppo ha siglato una partnership con Ibm per sviluppare soluzioni digitali che, attraverso l'uso di strumenti tecnologici come intelligenza artificiale e cloud computing, possano far evolvere il modello di business

Al via una nuova partnership fra **G-Evolution**, società di servizi telematici di **Groupama Assicurazioni**, e **Ibm** per scrivere insieme l'assicurazione di domani. Presentata ieri agli **Ibm Studios** di Milano, l'intesa punta a sviluppare soluzioni digitali che, sfruttando le potenzialità di strumenti tecnologici come intelligenza artificiale e cloud computing, possano accelerare l'evoluzione del modello di business, nonché accompagnare la compagnia nel suo percorso per diventare una *cognitive enterprise*.

"Negli ultimi anni il mondo assicurativo era nella cosiddetta fase uno, quella che sfruttava le innovazioni tecnologiche per migliorare l'efficienza di servizio", ha commentato nelle battute iniziali **Enrico Cereda**, presidente e amministratore delegato di **Ibm Italia**. "Ora – ha aggiunto – siamo nella fase due: utilizzare tutto il potenziale dei dati a disposizione per trasformare le aziende dall'interno, efficientare i processi e trasformare il modello di business". Sarà proprio la gestione del dato il centro fondamentale del progetto. "Vogliamo estrarre tutto il possibile dai dati che abbiamo a disposizione per migliorare il servizio al cliente e renderlo più padrone dei propri rischi", ha osservato **Pierre Cordier**, amministratore delegato di **Groupama Assicurazioni**.

Un mercato in trasformazione

L'intesa si inserisce in un momento di profonda trasformazione per il mercato assicurativo. "Sarà il consumatore a guidare il cambiamento", ha affermato **Sergio Mattiuz**, responsabile servizi e sistemi informativi dell'**Ania** e amministratore delegato di **Ania Safe**. "Le piattaforme di consumo alimentare aspettano che influenzano anche le modalità di acquisto assicurativo", ha aggiunto. E le compagnie sono chiamate ora a soddisfarle sfruttando la crescente mole di dati che dispositivi connessi sempre più diffusi saranno in grado di generare. "Si stima – ha affermato – che nel 2022 ci saranno oltre 28 miliardi di dispositivi connessi: il settore deve essere in grado di sfruttare le potenzialità del fenomeno per prevenire il rischio e incentivare stili di vita sani".

Democratizzare il dato

La sfida, a detta di Cordier, si giocherà in quella che è stata definita "la democratizzazione del dato". L'accesso alle informazioni disponibili, ha detto, "deve essere libero all'interno dell'azienda, attraverso la creazione di un'infrastruttura condivisa con il cliente che possa dare spazio e creatività per sfruttarlo al meglio. Per farlo servono sviluppo tecnologico e, ha aggiunto, "un salto quantico nel nostro modello di gestione aziendale". Già, perché "uno strumento da solo non funziona".



Pierre Cordier, amministratore delegato di Groupama Assicurazioni, ed Enrico Cereda, presidente e amministratore delegato di Ibm Italia

E il tempo dei silos, per Cordier, è finito. "Viviamo in un ecosistema – ha spiegato – in cui coesistono diverse competenze e mansioni: dobbiamo creare una dimensione simbiotica fra assicurazioni e IT per raccogliere tutte le potenzialità che stanno emergendo".

Linee di cambiamento

La collaborazione fra Groupama e Ibm parte da lontano, da più di due anni di intese che sono stati ripercorsi in una tavola rotonda a cui hanno partecipato **Pedro Bernardo Santos**, direttore generale di **G-Evolution**, **Massimo Toselli**, direttore sinistri di **Groupama Assicurazioni**, **Eugenio Cervetto**, executive partner, financial services di **Ibm**, e **Tiziana Tornaghi**, partner & Cai Italy lead di **Ibm**. La collaborazione ha consentito di raggiungere traguardi importanti, come la riduzione dei falsi positivi e l'incremento della possibilità di individuare possibili frodi.

Ora si punta a migliorare ulteriormente i risultati raggiunti, magari intercettando quelle linee di cambiamento che sono state individuate al termine della presentazione da **Sandip Patel**, global managing director insurance industry di **Ibm**. "Connettività, competizione fra diversi ambiti di business, ubiquità del dato: sono questi i principali elementi di trasformazione del mercato assicurativo", ha affermato Patel. "La natura dei dati che abbiamo a disposizione – ha aggiunto – sta cambiando: alcune informazioni, come quelle meteorologiche, perdono rilevanza dopo pochi secondi". La chiave è quindi quella di saperle strutturare e sfruttare quando sono ancora utili per il cliente. "Solo così – ha chiosato – le assicurazioni potranno completare il passaggio dalla copertura alla prevenzione del rischio, imponendosi come *risk advisor* del cliente e adottando strategie che possano rivelarsi utili, oltre che al cliente e alla singola compagnia, anche all'interno mercato".

INTERMEDIARI

Formazione: incontriamoci a Maranello

La frase “più impari, meno temi”, di Julian Barnes, è il titolo dell'incontro organizzato dal Gruppo agenti Italiana Assicurazioni come avvio di un percorso formativo verso la comprensione dei cambiamenti che caratterizzano società e mercato

Nel corso dell'innovativa ed entusiasmante esperienza promossa a Riccione dal comitato di presidenza del **Gruppo agenti Italiana Assicurazioni** lo scorso aprile, dal titolo *L'agente italiana del Futuro?*, e finalizzata a una formazione professionale che fosse al passo coi tempi, era stato già contemplato un prosieguo in funzione del gradimento mostrato dai partecipanti a questo primo evento che, al suo esordio, come tutti i cambiamenti radicali, aveva i connotati e il sapore di una coraggiosa scommessa tesa a rompere lo stereotipo che da anni aveva caratterizzato le riunioni del gruppo. Oggi, a soli cinque mesi di distanza, il comitato di presidenza del Gruppo agenti Italiana Assicurazioni ha deciso di investire nella formazione e nella qualità rilanciando un nuovo evento presso il **Museo Ferrari di Maranello**, dal significativo titolo *Più impari, meno temi*. Già la location di per sé sollecita, nell'immaginario dei presenti, i concetti di velocità, dinamicità, bellezza, realizzazione, sogno... Archetipi ai quali si allaccia il tema della formazione scelto per l'occasione.

Apprendere dalle nuove esperienze

Lo stesso titolo dell'incontro, *Più impari, meno temi* è, del resto, già di per sé un chiaro manifesto di quel che accade alla nostra mente quando ci apriamo a nuove esperienze, sollecitati da riflessioni guidate sulla nostra vita e sulla nostra professionalità che si misura continuamente col tempo che inesorabilmente passa veloce e ci proietta in crescenti cambiamenti, che non vanno temuti ma, soprattutto, conosciuti. Peraltro, la frase “Più impari, meno temi”, scelta come titolo di questo incontro, è presa in prestito dal romanzo di **Julian Barnes**, *Il senso di una fine*, un libro che parla di storie, cioè di



esistenze, di ricordi e di ricostruzioni. Di come cambia il nostro giudizio su ciò che abbiamo fatto a seconda del modo in cui lo guardiamo ma, soprattutto, del momento in cui ci concediamo questa analisi, e, come scrive Barnes “dovrebbe apparirci ovvio come il tempo per noi non agisca affatto da fissativo, ma piuttosto da solvente”. Relatore di questo incontro specialissimo è **Andrea Condello**, che da oltre trent'anni si occupa di management, strategie di vendita e gestione delle risorse umane, ed è co-fondatore della **Open Source Management**. È lui che a Maranello accompagna oggi i suoi interlocutori, con grande competenza, lungo i sentieri dei cambiamenti che segnano inevitabilmente la professione degli agenti del gruppo, proprio perché non bisogna dimenticare che in un battito di ciglia oggi il mondo cambia e noi dobbiamo essere in grado di cambiare con lui.

Fare proprie le competenze manageriali

Chi fa impresa non sa ancora quali siano davvero le nuove regole del gioco, è però cosciente che in un mercato profondamente mutato in tutte le sue espressioni e modalità è necessario imparare velocemente a cogliere le nuove regole per competere e vincere quelle che possono inizialmente presentarsi come difficoltà ardue da abbattere. Acquisire nuove competenze manageriali significa entrare nel mondo concreto dell'esperienza che diviene maestra di vita aiutandoci a “imparare il più possibile per non temere” di non farcela a stare al passo coi tempi. Il progetto formativo dell'anno 2019-2020 che viene illustrato in questa occasione, e che proseguirà in compagnia di Andrea Condello e del suo staff nell'arco dell'anno, ci detta, in sintesi, nuove regole, maggiori competenze e implica soprattutto azioni pratiche, concrete, sperimentate.

In questa giornata non manca, infine, l'aspetto ludico in linea col vissuto formativo e con lo scenario che ci accoglie e che consente di misurarsi in modo virtuale con la nostra capacità di guidare da campioni la propria simbolica Ferrari.

Maria Pia Fiorentino

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 20 settembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

Convegno



insurance Trade®
WWW.INSURANCETRADE.IT

8 OTTOBRE 2019

MILANO ■ 09.00 - 17.30 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

Chairman *Maria Rosa Alaggio*, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

Main sponsor:

- 09.00 - 09.30 - Registrazione
- 09.30 - 09.50 - **Il ruolo degli agenti nella customer experience omnicanale**
Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione assicurativa
Marco Barilli, sales director Italy & Greece di Toluna Italy
Giorgio Lolli, manager mercato e finanza di Scs Consulting
- 09.50 - 10.10 - **Risultati e programmi per la valorizzazione della rete agenziale**
Simone Salerni, direttore commerciale di Allianz
- 10.10 - 10.30 - **Prodotto assicurativo e trasparenza nei comportamenti: come cambia il rapporto tra compagnie e intermediari?**
Carlo Galantini, Galantini & Partners studio associato
- 10.30 - 10.50 - **Riorganizzare la professione di intermediario gestendo priorità, obblighi e responsabilità**
Andrea Dalla Villa, responsabile area sinistri di Cgpa Europe
- 10.50 - 11.10 - **Professional Indemnity: mercato, opportunità e soluzioni**
Marcello Lombardini, direttore sviluppo commerciale di ArgoGlobal Assicurazioni
- 11.10 - 11.30 - Coffee break
- 11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: L'evoluzione dell'intermediario professionista, tra problematiche e opportunità**
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba
Vittorio Verdone, direttore corporate communication & media relation del gruppo Unipol
Luigi Viganotti, presidente di Acb
Ania ()*
- 12.45 - 13.00 - Q&A
- 13.00 - 14.00 - Pranzo
- 14.00 - 14.20 - **Tutelare il cliente valorizzando la sicurezza in auto**
Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass
- 14.20 - 14.40 - **Business travel, analisi dei bisogni e direttrici di sviluppo**
Riccardo Torchio, chief marketing & communication officer di Europ Assistance Italia
- 14.40 - 15.00 - **Il progetto di rappresentanza degli Agenti UnipolSai Associati (Aua)**
Angelo Colia, Paola Minini, Jean François Mossino, Nicola Picaro, Enzo Sivori, comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- 15.00 - 15.20 - **Gli intermediari e il superamento del concetto di ripristino**
Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per
- 15.20 - 15.40 - **Quando la rete agenziale è una leva competitiva**
Mario Guarnone, responsabile della distribuzione di Aviva Italia
- 15.40 - 16.00 - **Il vantaggio di fare squadra per gestire la complessità e sostenere il cambiamento**
Lucia Mauro, docente Cineas del Master in management & leadership skills
- 16.00 - 17.15 - **TAVOLA ROTONDA: L'agenzia del futuro, quali interventi sulla struttura organizzativa, l'operatività e la capacità di generare business?**
Roberto Conforti, presidente di Uea
Marco Lamola, direttore distribuzione canali professionali di Cattolica
Alessandro Lazzaro, responsabile della commissione distribuzione dell'Unione agenti Axa
Donato Lucchetta, presidente del Gruppo agenti Cattolica
Dario Piana, presidente del Gama e presidente del comitato dei gruppi aziendali di Sna
Sebastiano Spada, presidente di Ulias
Enrico Ulivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich
- 17.15 - 17.30 - Premiazione agenti



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

(*) invitato a partecipare