

Unipol - A colloquio con Zambelli

«Bisogna vendere sicurezza, non scalate borsistiche»

BOLOGNA — Come vedono in Unipol la lotta per il controllo delle compagnie di assicurazione scatenata da alcuni gruppi industriali-finanziari? «Solveva anzitutto un problema istituzionale...»

questa opinione: «Per ora, sul mercato si vede soprattutto concorrenza accanita per il controllo delle compagnie...»

più ampi e diretti con altri settori imprenditoriali, sulla base del principio che tutti siamo interdipendenti...»

In tempi in cui si parla di «prodotti finanziari», facendo di ogni erba un fascio, ha senso puntare sulla tipicità dei contratti assicurativi? Zambelli ne è convinto: «Le assicurazioni vendono sicurezza non speculazioni o scalate borsistiche...»

L'«aumento del capitale, con la quotazione in borsa (e non le riserve tecniche), viene utilizzato da Unipol per il suo potenziamento e per un ulteriore allargamento delle partecipazioni...»

Renzo Stefanelli

Scadenze fiscali di novembre

- LUNEDI 3: Irpef, Irpeg, Ilor — Primo giorno utile per il versamento dell'acconto per l'anno 1986...
MERCOLEDI 5: Iva — I contribuenti con volume di affari superiore a lire 480 milioni...
VENERDI 18: Riscossione esattoriale — Termine ultimo, senza incorrere nell'indennità di mora...
GIOVEDI 20: Imposte dirette. Versamenti diretti in Esattoriale...

A cura di: Girolamo Ielo

Commercio questo sconosciuto/Dibattito

Verso la dimensione terziaria Cambiare logica nel «pubblico»

Questa settimana intervenono nel dibattito il segretario generale della Confindustria Pietro Alfonsi e Ugo Girardi della cooperazione dei consumatori.

avanti rispetto al sistema normativo precedente grazie, soprattutto, all'affermazione del principio della qualificazione professionale e della programmazione dei punti di vendita.

La situazione che si è determinata sul terreno della politica commerciale appare complessa e articolata. A fronte delle necessità riconosciute a parole, di un approccio di ampio respiro alla legislazione commerciale, si sta accentuando la tendenza dell'esecutivo a «spezzettare» gli interventi in tanti provvedimenti parziali, spesso aggiunti ai treni in corsa di decreti relativi ai più disparati argomenti.

«La strategia dello spezzettamento»

formazione del prodotto interno con la quota più significativa anche dal punto di vista della qualità, poiché realizza investimenti — a differenza di altri — che non tendono a sottrarre lavoro con capitale.

mento professionale degli operatori; l'assistenza tecnica ed i servizi reali per l'impresa minore; l'abusivismo.

La situazione che si è determinata sul terreno della politica commerciale appare complessa e articolata. A fronte delle necessità riconosciute a parole, di un approccio di ampio respiro alla legislazione commerciale, si sta accentuando la tendenza dell'esecutivo a «spezzettare» gli interventi in tanti provvedimenti parziali, spesso aggiunti ai treni in corsa di decreti relativi ai più disparati argomenti.

«La strategia dello spezzettamento»

con il voto della maggioranza dei presenti (e non dei componenti). Vengono poi introdotte alcune facilitazioni in tema di trasferimento di esercizi e di subingressi; parallelamente si consente anche a operatori non iscritti al Rec (ad esempio società limitate) di intraprendere iniziative che possono essere condotte quasi fino al loro esito finale.

I filoni auriferi dell'assicuratore

A Chianciano oltre ottocento addetti ai lavori a scuola di mercato - L'incontro organizzato dall'Ifa - Le strategie imprenditoriali delle aziende - Esiste o non esiste il ruolo attivo nel modificare i «bisogni assicurativi» della gente?

CHIANCIANO — Ottocento assicuratori a scuola di mercato, un teatro come aula scolastica, così si presentava la «giornata dell'istituto» per la formazione assicurativa (Ifa).

pratici è finito. Le imprese industriali, costrette a far programmazione per poter controllare i costi, vanno estendendo questo metodo alle vendite.

ogni espressione di «bisogno» della popolazione, quindi di individuare l'acquirente potenziale per un prodotto che sarà poi disegnato in funzione della forma che ha assunto quel bisogno.

definito in termini di potenziale domanda di prodotto, ha trovato un filone d'oro, dice la regola prima del mercato. La società in cui viviamo è un mare aperto in cui ogni imprenditore può andare a caccia di filoni d'oro.

zionalista confraternita degli assicuratori. Esiste davvero un ruolo attivo e determinante dell'impresa nel modificare i «bisogni assicurativi» di grandi masse? Forse è quello che sta già avvenendo sebbene per impulsi differenti da quelli proposti.

r. s.



La lunga stagione delle incertezze Il Dipartimento per il Mezzogiorno anticipatore della riforma dello Stato?

ROMA — La lunga stagione delle incertezze per gli operatori a vario titolo interessati dalla nuova disciplina dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno, non è certo finita con il varo, nel marzo scorso, della legge n. 64.

meno a livello istituzionale, la concezione di una politica del Mezzogiorno ridotta a funzione settoriale di un ministro: concezione sostenuta da corpose questioni di spartizione di potere e tuttavia ancora avallata da tanti provvedimenti d'attuazione governativi tardano a venire ben oltre le scadenze precise del Mezzogiorno.

Una programmazione capace di tradursi in piani e progetti effettivamente realizzabili e verificabili negli obiettivi, nei nessi funzionali, nel rapporto tra lo Stato e il Dipartimento impegnato a coinvolgere ed attivare le capacità di proposizione e progettazione di tutti gli apparati.

significative, ampiamente accessibili.

l'assunzione di decisioni operative, in luogo dei consueti comitati e commissioni impotenti a gestire altro che il rinvio alle superiori Istanze; audizione sistematica, estesa, trasparente, delle rappresentanze degli interessi, delle forze sociali, di organismi tecnici interessati alle politiche del Mezzogiorno, in luogo delle consultazioni d'anticamera.

Carlo Turco