

Dal primo gennaio l'Unipol cambia assetto organizzativo

Il Big Bang assicurativo Obiettivo: più servizi all'utenza

A colloquio con l'amministratore delegato della società, Vitaliano Neri - La sfida che nasce dalla prepotente entrata di gruppi industriali nel settore - I rami delle gestioni dei risparmi e della responsabilità civile

BOLOGNA — Il 1° gennaio la compagnia di assicurazioni Unipol cambia assetto organizzativo. Poiché l'organizzazione è lo specchio in cui si riflettono obiettivi e funzioni sociali dell'impresa questo fatto ha un interesse pubblico. Tanto più che, in questo caso, a riorganizzarsi (quindi ad aggiornare i propri obiettivi e funzioni sociali) non è una qualsiasi società di capitali bensì una impresa di servizi (assicurazioni, finanza) creata da società di persone (cooperative, sindacati).

Abbiamo esaminato il progetto, reso definitivo il 26 ottobre, con l'amministratore delegato Vitaliano Neri.

Il progetto di sviluppo organizzativo, come si chiama modestamente il cambiamento che inizia il 1° gennaio, è un cambiamento di concezioni? No, senza dubbio. I motivi che emergono dalle considerazioni di Neri sono di due ordini — la propria crescita e la formidabile concentrazione di interessi che si è delineata nel mercato. La crescita, del 4% annuo superiore alle altre compagnie, costituisce il polo positivo ma produce i problemi tipici del mantenimento dell'efficienza (bassi costi) nell'amministrare attività sempre più vaste. La sfida esterna — entrata dei gruppi industriali nelle assicurazioni — arrivo di potenti gruppi esteri, la dinamica in cui sono entrati gruppi già forti come Generali e Fondiaria, oggi forti di alleanze in tutti i settori dell'economia e della politica — ha anch'essa effetti multi, positivi e negativi. Come tutte le sfide, non si può evitare di raccogliercela. Mette alla frusta tutto il mercato. La concorrenza, però, sarà condotta con tutti i mezzi.

Così può contrapporre Unipol? I DUE OBIETTIVI STRATEGICI — Unipol punta sul suo «particolare», la sua «cultura», che ha due pilastri: la scelta dei servizi alla piccola e media utenza e la «partecipazione». Nel primo caso, l'obiettivo si traduce in «miglioramento complessivo del livello dei servizi: maggiore consapevolezza dei bisogni della clientela, migliore informazione, consulenza e assistenza, individuazione di forme di vendita più rispondenti alle esigenze della clientela; nei sinistri maggiore tutela del danneggiato sotto il profilo dell'equità della liquidazione». Non è ciò che fanno tut-

ti? Non per la piccola utenza, spesso indifesa e per la quale c'è quasi tutto da fare. Quanto alla partecipazione, ferme restando le singole responsabilità si privilegia l'approfondimento o l'innovazione e la specializzazione in tema di politiche sindacali, delle relazioni sociali meglio rispondenti alla consistenza e profondità dei cambiamenti in atto e di quelli prevedibili.

I DUE CAMPI D'AZIONE — Da una parte si tratta di far proprie le esigenze della clientela e dei vari segmenti del mercato, dall'altra di migliorare l'offerta in termini di prodotti (rami) e servizi. Un «ramo» articolatissimo è quello delle varie gestioni di piani di risparmio, individuali e collettivi, noto come «ramo Vita»; un altro la responsabilità civile autoveicoli. I rami sono pe-

rò una quindicina, in continua evoluzione, spesso in movimento: una volta il ramo grandine era il più importante in agricoltura, domani potrebbe divenirlo il ramo inquinamento o un nuovo ramo rischi di affari.

I rami rappresentano un vasto campo d'azione che non si caratterizza solo dal punto di vista tecnico in quanto hanno riflessi anche sul piano politico e sociale. Quanto ai segmenti di mercato significa considerare in modo distinto il settore di appartenenza dell'utenza nelle due grandi aree: aziende e persone; significa tenere conto della loro specificità nell'offrire un servizio che tende a diventare sempre più completo, diversificato, innovativo e personalizzato.

LE TRE AREE DI GESTIONE — Sono l'assicura-

tiva, la gestionale, la finanziaria. Tutti fanno «assicurazione» ma in modo diverso, su fronti e con problemi. Interdipendenze, tecnologie assai differenti fra loro. Certo, l'area che gestisce tutti i contratti di assicurazione non a caso la troviamo al primo posto, ma anche le altre hanno assunto via via importanza in quanto incidono sul miglioramento del servizio all'utenza o sulla redditività. L'area gestionale, che comprende il personale, il centro elaborazione dati, la formazione, l'organizzazione e la programmazione acquista d'ora in poi un ruolo di grande rilievo.

Deve riflettere, infatti, tutta la peculiarità della situazione dimensionale, strategica e dell'innovazione tecnologica: mille dipendenti sono già molti, ma i

rapporti gestionali, tramite le oltre 500 agenzie, l'informatica distribuita, le rappresentanze regionali, le direzioni sono ormai estesi a molte migliaia di soggetti. Le parole «formazione» e «informazione» assai tradizionali, esprimono assai poco le esigenze di oggi. C'è un bisogno esplosivo di qualità in tutti i rapporti personali.

Mal come ora il fattore umano riveste un ruolo decisivo per il miglioramento del servizio e il raggiungimento dei risultati economici. Quanto all'abbinatezza delle funzioni «finanziaria» e «politico-sociale» può apparire strano. Però in ambedue i casi abbiamo una combinazione fra elementi tecnici di valutazione, procedure rigorose di condotta con decisioni estremamente sensibili sul piano sociale.

In Unipol, altra specificità, il completo imprenditoria non si esaurisce in un buon servizio assicurativo. Si vorrebbe realizzare, attraverso l'investimento, una scelta sociale efficiente. Ed è noto che la combinazione di efficienza con socialità costituisce uno dei punti più critici di tutta l'industria assicurativa.

Alla fine del documento programmatico abbiamo trovato una parola, complessità. In che senso viene usata? Derivata dal linguaggio matematico per significare che il senso delle cose esposte non è univoco, complessità è oggi una delle parole oggi più abusate. Attraverso la conversazione con Neri ci pare di avere capito che la complessità Unipol (ognuno ha la sua complessità) è un senso che chi vi lavora si trova ad operare di fronte ad un numero enorme di interdipendenze e di variabili. Sotto questo punto di vista, pur investendo la crescita di interdipendenze — ma soprattutto della consapevolezza che abbiamo di esse e della possibilità di rilevarle e valutarle — investe ogni aspetto dell'economia ed ogni impresa. Il di più di Unipol sta nel voler essere un vero big bang, ma soltanto l'inizio di una nuova fase di impegno che ha in sé notevoli potenzialità di sviluppo.

Le difficoltà non sono ovvie. Il 1° gennaio 1987 non ci sarà un vero big bang, ma soltanto l'inizio di una nuova fase di impegno che ha in sé notevoli potenzialità di sviluppo. È questo è tutto dire.

Girolamo Ielo

Renzo Stefanelli

Commercio questo sconosciuto / Dibattito

«Profitto, perché no? Ma in collaborazione con l'interesse pubblico»

Quello che si è svolto su l'Unità è stato un dibattito attento e penetrante. C'è stata una «rilettura» a tutto campo dei processi che in questi anni hanno investito il commercio e il sistema distributivo senza mai distinguere l'analisi dai processi più complessivi che hanno investito l'economia e facendo sempre riferimento alle prospettive di sviluppo del Paese. Dobbiamo perciò essere veramente grati ai compagni, agli amici, agli studiosi e ai dirigenti del movimento democratico e sindacale che lo hanno animato, con tante riflessioni, cogliendo le opportunità offerte da «Spazio Impresa».

Si sono messe in luce molte novità e questioni: lo straordinario sviluppo che il terziario ha avuto in questi anni (Pollaro) le trasformazioni profonde che hanno investito il sistema distributivo (Barberini e Sita), i processi innovativi che si profilano per il prossimo futuro (Fagnoli) le esigenze di riorganizzazione e di ammodernamento che rimangono aperte (Spranzi, Di Giocchino), i limiti legislativi e politici che debbono essere rimossi (Girardi, Alfonsi e Macchitella). C'è da dire invece che meno attenzione è stata prestata alle modificazioni, non meno profonde, che avviano le abitudini dei consumatori. Questi struttura dei consumi. Questo elemento va recuperato: la domanda si è fatta più critica e selettiva producendo essa stessi stimoli nuovi, spostamenti significativi e inserendo nel sistema distributivo e nel più vasto sistema produttivo tensioni e sollecitazioni a nuove ristrutturazioni e modernizzazioni che in quello dei prodotti.

Gli stessi rapporti di relazione fra distribuzione, produzione e servizi sono stati ricostruiti dal punto di vista dei fenomeni nuovi: il commercio va spogliandosi delle «condizioni di marginalità» e si afferma sempre più come un consumatore spesso più integrante del sistema economico-produttivo. Fra i soggetti economici si è perciò aperta una competizione nuova non più solo orizzontale ma anche verticale. Se il sistema produttivo è organizzato, con la sua accresciuta capacità contrattuale, condiziona l'industria e la costringe a un confronto dialettico più complesso e difficile. L'industria e la grande finanza rispondono contrattaccando: cercando di stabilire loro diretti contatti con i consumatori e di aprire altri canali e processi distributivi di ritagliarsi nuove opportunità avendo l'occhio rivolto a quel denaro fresco che nella

Concludiamo la lunga carrellata di giudizi ed opinioni sulla rete distributiva del nostro paese con l'intervento di Ivo Faenzi, responsabile del settore per la Direzione del Pci. Ringraziamo quanti sono intervenuti nel dibattito.

distribuzione si rinnova giorno per giorno. Al lato opposto altre industrie temono di trovarsi in posizioni di subalterità e guardano con grande apprensione ai mutamenti che si profilano. Lo stesso Merloni confessa questi timori e dichiara esplicitamente di preferire una distribuzione meno «invadente» mentre la Fiat rientra in «Rinascenza», la Montedison rilancia la «Slanda», De Benedetti vuole la «Sme» e si affacciano sulla scena nuovi investitori italiani e stranieri determinati ad essere anch'essi della partita e a conquistarsi solide aree e fette di mercato.

Non sono certo questi processi negativi: innescano tensioni innovative forti, rompono immobilità, sollecitano trasformazioni: essi dicono che lo scontro non è più solo fra piccoli e medi imprenditori (che cercano anch'essi di innovarsi e in parte si sono innovati come hanno ricordato i dati) Alfonsi e il prof. Spranzi e la grande distribuzione; lo scontro è ormai più vasto e profila scenari nuovi rispetto al passato. Ma bisogna anche evitare semplificazioni troppo schematiche. Questi processi non sono univoci. L'innovazione procede a diverse velocità: Nord, Centro e Sud non sono la stessa cosa. Si evidenziano anche come il diverso grado di innovazione, che è presente nel sistema distributivo, concorre anch'esso ad allontanare i poli fra un Centro-Nord economico e moderno e un Meridione sempre più «schiacciato» nelle condizioni di arretratezza. Né bisogna dimenticare che le nostre trasformazioni non sono comparabili con quelle realizzate in altri paesi europei: i nostri costi di distribuzione rimangono nettamente più alti e i servizi per i consumatori spesso più inadeguati. La concezione residuale — culturale, economica e politica — del commercio non è tutta alle nostre spalle: occorre un impegno culturale e politico, una programmazione (ma c'è un dibattito) che quando mette in guardia dal rischio che potrebbe derivare dalla liberalizzazione delle licenze: potremmo trovarci a dover fare rapidamente marcia indietro accorgendoci che ai danni provocati dallo spontaneismo che è prevalso negli ultimi decenni dovremo

aggiungere altre dosi, da cavallo, di anarchia. E non dimentichiamo d'altronde che il commercio non è una attività astratta: vive nel territorio, si intreccia con la vita civile e sociale della gente, rappresenta la sintesi di tante attività economiche e produttive e perciò, nel bene o nel male, pesa su troppi fattori per lasciarlo sviluppare a «briglia sciolta». Altra cosa è certo quella di allentare i troppi vincoli burocratici (e anche di inserire alcuni automatismi per certi ampliamenti, ristrutturazioni o trasferimenti) e di dare costualità fra l'adozione dei piani commerciali e le varianti urbanistiche puntando ad avere una programmazione più flessibile, costruita e verificata dinamicamente con le continue e mutevoli esigenze dei consumatori e dell'imprenditoria. Ma superare i vincoli burocratici non deve voler dire rinunciare alla pianificazione ed andare avanti: con «la navigazione a vista». Al contrario bisogna estendere dialetticamente il rapporto di collaborazione fra pubblico e privato ricercando una ragionevole simbiosi fra il profitto e l'interesse privato e il governo dello sviluppo del Paese.

Lo sforzo e l'impegno del nostro partito si muoverà, dunque, anche su terreni nuovi rispetto al passato. Tenderà innanzitutto a rimuovere le cause strutturali che hanno frenato e distorto lo sviluppo. La nostra prossima conferenza nazionale sul commercio e il sistema distributivo, che terremo nel prossimo gennaio, avvanzerà a tale proposito proposte nuove in molti campi. Siamo per una rapida approvazione della legge quadro e per innovazioni profonde: più puntuali finalità, più organico riacco rdo fra sistema distributivo e pianificazione urbanistica, più flessibilità sugli orari, più organicità nelle norme giuridiche in modo da superare i limiti che la legge 426 ha evidenziato. Siamo per una riforma radicale del sistema del credito e per mettere a disposizione di imprese nuove opportunità per la promozione e l'assistenza tecnica. Siamo per misure tese a sostenere il sorgere di una imprenditoria vera, per la riforma democratica delle Camere del commercio e proporzionata alla ripartizione vera e propria «progetto nazionale del sistema distributivo» in tutti i suoi comparti e connessioni, convinti che occorrono impegni nuovi e coordinati per rendere incisive e coerenti le politiche della innovazione e dello sviluppo.

Ivo Faenzi

Con novembre arrivano le confusioni del fisco

ROMA — Nel mese di novembre si concentra una quantità rilevante di scadenze e di adempimenti che comportano un grande dispendio di energie finanziarie e tanta attenzione. È vero che non ci sono modelli o dichiarazioni da presentare ma i bollettini, i moduli e le deleghe di versamento sono tantissimi.

Fino alla prima metà degli anni settanta il contribuente aspettava la notifica della cartella esattoriale per pagare i tributi. Poi con la Vicesima uno nel nostro sistema tributario si è introdotta l'autotassazione bancaria, successivamente anche quella postale, che ha fatto coincidere la presentazione della dichiarazione con il pagamento delle imposte. Successivamente, con l'account il pagamento delle imposte si è spostato nel mese di novembre, lasciando in sede di dichiarazione una semplice, e talvolta esigua, operazione di conguaglio.

È proprio nel mese di novembre che il contribuente paga l'account dell'Irpef, dell'Ilor e dell'Irpeg nella misura del 92% delle imposte pagate per l'anno 1986. Nel mese di maggio del prossimo anno in sede di conguaglio si pagherà l'eventuale eccedenza.

Novembre è anche un mese di scadenze esattoriali. Dal 10 al 18 vanno pagati in Esattoria i tributi erariali e locali e le altre somme la cui riscossione avviene per il tramite gli esattori delle imposte dirette. Quest'anno la rata è particolarmente salata in quanto: 1) gli Uffici delle imposte hanno liquidato le dichiarazioni dei redditi del 1982 e coloro che non hanno pagato nel 1983 oppure hanno pagato meno del dovuto riceveranno la notifica della cartella esattoriale che prevede il pagamento della prima rata (quella più sostanziosa) entro il 18 novembre; 2) i Comuni, a causa dei tantissimi decreti sulla finanza locale che hanno caratterizzato l'inizio di quest'anno, hanno iscritto nella cartella esattoriale di novembre in unica soluzione la Tassa smaltimento rifiuti che viene riscossa, ordinariamente, suddivisa in ben sei rate esattoriali.

Tra l'inizio del termine utile per l'autotassazione e il pagamento dei tributi iscritti in un unico bollettino di pagamento dell'Iva che non risparmia alcun contribuente. Infatti, entro il giorno 5 di novembre hanno dovuto pagare l'Iva per il mese di set-

tembre i contribuenti mensili e l'Iva per il 3° trimestre i contribuenti trimestrali. Come se non bastasse ci sono i pagamenti abituali: i versamenti in Esattoria e in Tesoreria delle ritenute operate nel mese di ottobre, i pagamenti in Tesoreria di talune imposte sui trasferimenti e sui consumi.

Fino a questo punto abbiamo parlato dell'onere finanziario, ma accanto a tutto ciò ci sono gli adempimenti. Alcune ritenute vanno versate in Tesoreria, altre in Esattoria; alcuni versamenti si possono effettuare anche per il tramite il c/c postale; per taluni versamenti il termine è mobile, mentre per altri è rigidamente fisso. I bollettini di versamento sono tantissimi: a una banda, a due bande, a bande colorate, ordinari, unificati, ecc.

In tutta questa confusione bisogna individuare la scadenza, gli Uffici esattori e i bollettini appropriati. Se il contribuente sbaglia scadenza, le pene sono pesanti, gli interessi per omesso o tardivo versamento. Accanto a queste sanzioni amministrative si aggiungono, sempre per errori di poco conto, quelle penali introdotte con la legge n. 429 del 1982. È questo è tutto dire.

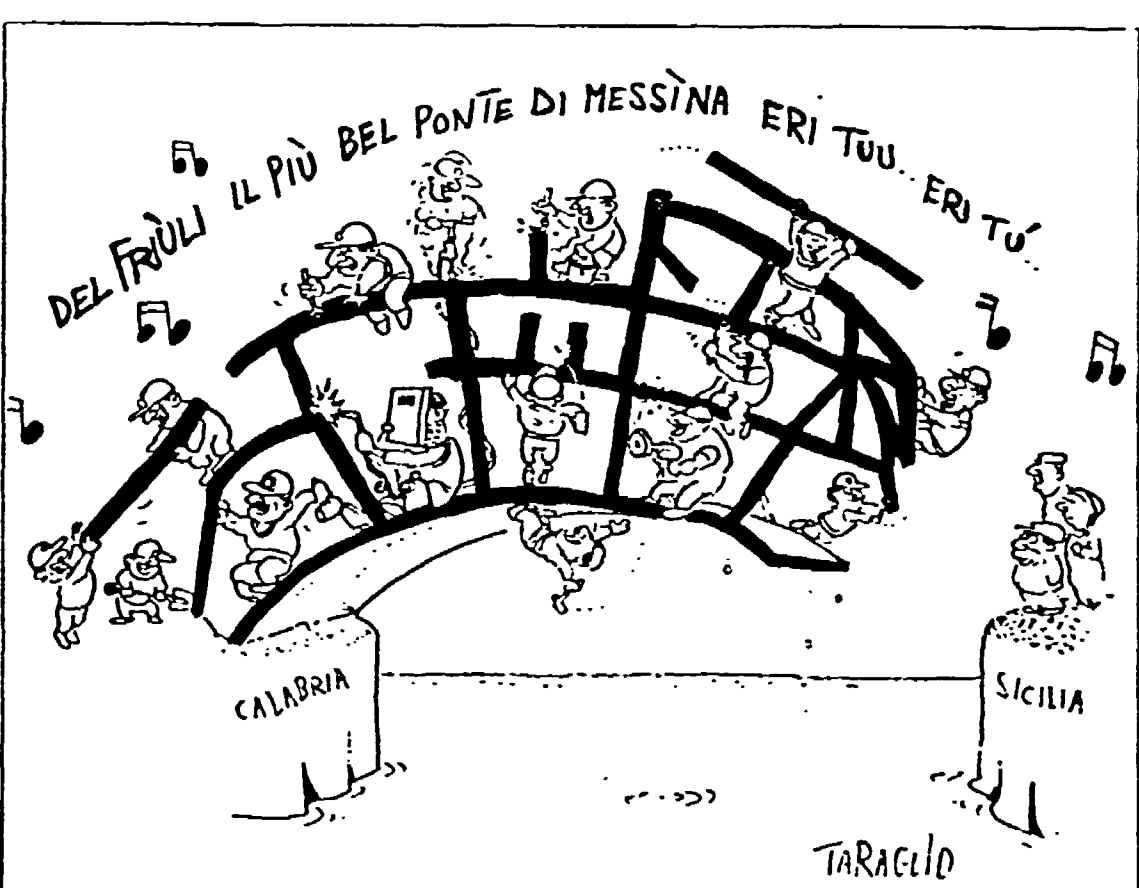
Girolamo Ielo

Renzo Stefanelli

Ponte sullo Stretto: se passa l'idea imprenditori friulani in prima fila

UDINE — Gli imprenditori friulani non intendono perdere l'occasione di partecipare a quello che può essere definito l'affare del secolo: la costruzione del ponte sullo Stretto di Messina. A ben vedere sarebbe più giusto parlare dell'ipotesi del ponte, in quanto, almeno finora, non è intervenuta alcuna decisione parlamentare in tale senso. Le soluzioni sul tappeto, infatti, sono tre e tutte fattibili, sia pure con costi diversi, e questo è comprensibile. Il Parlamento, infatti, deve scegliere su tre proposte: quella del ponte, un'altra da costruire sotto l'arco da costruire sotto l'arco e infine una terza che è quella di un tunnel sommerso. Ognuna di queste ipotesi ha vantaggi e svantaggi da valutare con attenzione.

A Udine, nel corso di un convegno organizzato dalla Camera di commercio e dall'Accademia nazionale delle belle arti di Roma, si è parlato a lungo dell'ipotesi ponte, tenendo conto, naturalmente, che si tratta di una proposta, anche se sembra che su questa ci sia un orientamento di massa.



zione, si pensa di spendere circa 5 mila miliardi. È una torta così grossa che giustifica l'interesse dell'industria e del lavoro friulano. «Il Friuli — ha affermato Gianni Bravo, presidente della Camera di commercio — è stato da sempre, presente in tutto il mondo. Non a caso viadotti, gallerie e al-

tre infrastrutture della Transiberiana sono opera di friulani. Ed è quindi del lavoro friulano che si è discusso a lungo a Udine. In primo luogo per vedere in che modo l'industria di questa terra di confine potrà concorre, assieme ad altri, alla costruzione del manufatto,

ma anche per lasciare un altro significativo segno della operosità friulana. Il problema del ponte, comunque, non è semplice soprattutto per tutta una serie di interconnessioni: da quelle ambientali, a quelle legate allo sviluppo della Sicilia e della Calabria. Un ponte, infatti, è stato detto da soio non può risolvere

Giuseppe Muslin

Quando, cosa, dove

OGGI — L'Office automation e il manager è il tema del seminario organizzato dalla Elicon. Centro metodologie sviluppo sistemi informatici. Verranno elaborati e dibattuti i risultati di una ricerca sulle prospettive di utilizzo di nuove tecnologie per le funzioni direzionali. Firenze, 13 e 14 novembre. ● Presentazione della ricerca promossa dal Banco di Santo Spirito su «Profilo e dimensioni nelle banche italiane». Interverranno Innocenzo Cipolletta, Felice Gianfranceschi, Felice Gianfranceschi, Rodolfo Rinaldi, Carlo Scognamiglio, Tancredi Bianchi, Milano, Palazzo Altieri. ● Venticinquesimo con-

gresso nazionale dell'Ordine dei dottori commercialisti dedicato a «Impresa e lavoro». Interverranno Paolo Annibaldi e Bruno Trentin. Roma, sede Cnel. DOMANI Ottava edizione del Forum sull'economia. Saint Vincent. Centro Congressi Grand Hotel Billia. Dal 14 al 16 novembre. ● In occasione del centenario della Breda si svolge il convegno internazionale «Uomini e tecnologie: risorse della grande industria nei rapporti, negli scambi e negli accordi internazionali». Milano, Fiera, Sala Convegni Palazzo Cisl. SABATO 15 — Si inaugura l'Interhotel, mostra internazionale dell'industria ospitalità alberghiera, che da

più di vent'anni è considerata la più importante rassegna del settore. Genova, Fiera, dal 15 al 19 novembre. ● Promosso dall'Istituto di Credito Fondiario delle Marche convegno dedicato a «Credito ed edilizia: prospettive di sviluppo». Pescara, Sala convegni della Camera di commercio. MERCOLEDÌ 19 — Si apre il quarto Salone internazionale della Movimentazione industriale. La rassegna, ufficialmente riconosciuta dalle associazioni di categoria, è promossa biennalmente dall'Associazione nazionale industria meccanica varia ed affilia. Milano, Fiera, dal 19 al 23 novembre. A cura di Rosella Funghi

Tassa rifiuti Addio dilazionamento

ROMA — L'articolo 297 del Testo unico della finanza locale n. 1175 del 1931 dispone che le imposte e le tasse locali vengono riscosse in sei rate bimestrali alle scadenze per i tributi diretti erariali. In base a queste disposizioni i tributi comunali sono riscossi in sei rate a partire dalla rata di aprile (1/6 ad aprile e i rimanenti 5/6 a giugno, settembre, novembre ed aprile dell'anno successivo). Per il 1986 non è possibile questa esazione così dilazionata per quanto riguarda la Tassa smaltimento rifiuti. Vediamo qui di seguito di spiegarne i motivi. Nel dicembre dello scorso anno il governo ha presentato un decreto legge sulla finanza locale che prevedeva l'introduzione della Tassa e

la soppressione della Tassa smaltimento rifiuti. Questo decreto non fu convertito in legge. La stessa sorte è toccata ad un secondo e ad un terzo decreto. Arriviamo così al decreto legge n. 318 del 1° luglio 1986 che il Parlamento ha convertito in legge nel mese di agosto. Il secondo comma dell'articolo 13 di quest'ultimo decreto sancisce che la Tassa

smaltimento rifiuti dovuta per l'anno 1986 è iscritta a ruolo e riscossa in unica soluzione con la rata esattoriale di novembre 1986. Nella stessa cartella, ed in unica soluzione, il contribuente troverà l'eventuale maggiorazione, nel limite massimo del 30 per cento, deliberata dai Consigli comunali. Il carico tributario sarà di tutto rispetto. Ed il contri-

biente è tenuto a pagarlo interamente entro il 18 novembre, in caso di ritardo, sarà assoggettato all'indennità di mora nella misura del 6 per cento. La riscossione in unica soluzione è perentoria. Infatti, in base alle norme che regolano la finanza locale, la Giunta comunale può concedere al contribuente la ripartizione sino a 12 rate bimestrali del carico tributario relativo a periodi di imposta arretrati e quando il pagamento, secondo l'ordinaria rateazione, risulta eccessivamente oneroso. Non v'è dubbio che l'esazione in unica rata comporta un onere eccessivo ma il debito tributario dell'anno in corso è pertanto non può essere considerato arretrato. g. i.