



PRIMO PIANO

UnipolSai, ombre sulla Consob

Chiarire la correttezza dei modi e dei tempi seguiti dai vertici della Consob per gli accertamenti su Unipol in chiave fusione. Oltre alla verifica sul patrimonio della compagnia antecedente alla fusione, la Procura di Milano vuole chiarire il ruolo giocato dall'Autorità. Nell'atto con cui il pm Luigi Orsi ha disposto l'acquisizione di una quarantina di computer della Consob, sono contenute anche le accuse dell'ex commissario Michele Pezzinga e di Marcello Minenna, il responsabile dell'ufficio preposto alla valutazione dei derivati, alle modalità con cui il presidente Giuseppe Vegas e il dg Gaetano Caputi avrebbero diretto, ostacolando, il lavoro di analisi dell'esperto in derivati. Oggi, in un'intervista, Vegas ha respinto le accuse: "la Consob ha il compito di rendere il mercato trasparente, ma anche di assicurare che il mercato ci sia. La vigilanza è importantissima, ma il fine ultimo di questa Authority, come delle altre, è far sì che ci sia un po' di sviluppo nel Paese". Alla domanda sul perché la valutazione di Minenna non sia stata accolta, ha risposto che "non c'era nessun obbligo che questa verifica la facesse l'ufficio Analisi quantitative. Il lavoro è compito della divisione Emittenti. La materia è molto complessa".

Beniamino Musto

MERCATO

La finanziarizzazione degli stranieri in Italia

Il numero crescente che si stabilisce in modo definitivo nel nostro Paese incide in maniera importante sul Pil e sul bilancio finanziario statale: un target con esigenze precise, che spesso non trovano risposta nei prodotti bancari e assicurativi standard

L'immigrazione sta diventando un fenomeno sempre più importante nella nostra società e il primo elemento rilevante a conferma è dato dal peso degli stranieri residenti sul totale della popolazione complessiva: nel 2012 gli immigrati rappresentavano il 7,4% degli italiani, raggiungendo quasi i quattro milioni e mezzo di persone (dati **Istat**, *Annuario statistico italiano 2013*).

Sempre da un punto di vista demografico, va inoltre sottolineato che la componente migratoria è fondamentale per contrastare l'effetto negativo della componente naturale sulla variazione della popolazione (ovvero il saldo delle nascite e dei decessi): a titolo di esempio, la crescita di mezzo punto percentuale della popolazione complessiva, registrata fra il 2011-12 si sarebbe trasformata in un decremento se si fossero considerati esclusivamente i cittadini autoctoni. Si può quindi affermare che gli stranieri garantiscono un riequilibrio della popolazione italiana.

Ma non solo. Oltre che da un punto di vista demografico, la popolazione straniera può essere considerata una componente strutturale del nostro Paese anche in termini economici. Gli ultimi dati disponibili mostrano che, nel 2010, gli stranieri rappresentavano più del 10% dei lavoratori dipendenti e l'1%, ovvero 336 mila, erano le imprese aventi per titolare un immigrato. I dati di **Unioncamere** ci dicono inoltre che, nel 2008, gli immigrati hanno contribuito al Pil italiano per l'11%, hanno versato quasi 11 miliardi di euro tra contributi previdenziali e imposte e hanno dichiarato al fisco 33 miliardi di euro.

Infine, un altro elemento da non trascurare è la rilevanza degli stranieri in qualità di attori nel sistema finanziario del nostro Paese. Secondo l'osservatorio dell'**Abi** e del **Cespi**, *Osservatorio nazionale sull'inclusione finanziaria dei migranti in Italia*, nel 2010 il tasso di bancarizzazione degli immigrati (possesso di conti correnti bancari e/o postali) era pari al 61%, dato sottostimato in quanto non considera il possesso di carte con Iban. Per quanto riguarda invece l'accesso al credito, emerge che, nel 2011, il 34% dei correntisti migranti risultava titolare di un prestito, con un'evoluzione particolarmente positiva rispetto all'anno precedente dei finanziamenti legati all'acquisto di case, segnale di una crescente volontà di stabilizzazione nel nostro Paese.

I dati sopra riportati testimoniano come gli stranieri siano ormai diventati attori socio-economico-finanziari rilevanti nel nostro Paese. Una maggior valorizzazione delle risorse economiche e imprenditoriali dei migranti potrebbe costituire una leva di miglioramento e accelerazione del processo di integrazione. A tale fine, il sistema finanziario può giocare un ruolo importante, in quanto gli studi finora svolti hanno evidenziato l'esistenza di una correlazione positiva fra il **livello di inclusione finanziaria e quello di integrazione**.

UN TARGET CON ESIGENZE SPECIFICHE

Ma dal punto di vista dell'offerta finanziaria e assicurativa come si stanno muovendo i player del mercato? (continua a pag.2)





(continua da pag. 1) È evidente che, se da un lato i bisogni degli stranieri coincidono con quelli dei cittadini autoctoni (conservazione della liquidità; creazione del risparmio; bisogno di protezione dei beni, della persona e dei propri cari; acquisto di una casa e di una macchina; bisogno di far fronte a eventi imprevisti; ecc.), per altri aspetti gli immigrati hanno necessità di prodotti, servizi e assistenza specifici. Basti pensare al fenomeno delle rimesse (trasferimenti di denaro destinati ai familiari nel Paese di origine), piuttosto che alle difficoltà comunicative e di comprensione create dalla lingua, oppure ancora alle diversità dovute a motivi culturali.

Negli ultimi anni, gli operatori bancari hanno mostrato un crescente interesse nei confronti degli stranieri, ricercando soluzioni dedicate allo specifico target. Si tratta, il più delle volte, di prodotti legati alla gestione della liquidità (conti correnti, conti deposito, libretti di risparmio e carte di debito o prepagate) i cui nomi spesso richiamano il segmento a cui si rivolgono *Senza frontiere, Word*, ecc.

SUL MERCATO TENTATIVI PER PROPOSTE MIRATE

Si differenzia dalle altre l'esperienza di uno tra i principali gruppi bancari italiani, che ha creato filiali specificatamente rivolte a particolari segmenti di clientela (cittadini stranieri, giovani e lavoratori *atipici*), e quella di un nuovo istituto di credito dedicato agli stranieri. Entrambe le realtà prevedono, oltre a prodotti bancari dedicati, personale multietnico per agevolare i clienti nella comprensione e acquisto dei diversi servizi. In entrambi i casi sono state inoltre avviate alcune iniziative volte a facilitare l'integrazione degli stranieri nel nostro Paese, quali ad esempio un corso gratuito sulle *competenze bancarie di base*, formazione a badanti, colf e baby sitter su tematiche quali la rianimazione cardio polmonare, la cura dei malati di Alzheimer, ecc.

Sono invece ancora pochi gli operatori assicurativi che offrono soluzioni pensate specificatamente per gli immigrati; perlopiù si tratta di garanzie infortuni gravi o prestazioni di assistenza alla persona abbinata ai conti correnti dedicati e non acquistabili separatamente dall'offerta bancaria stessa.

Un'iniziativa più strutturata era stata avviata nel 2006, con la creazione di una compagnia *ad hoc* finalizzata a soddisfare i bisogni assicurativi di specifici target, in particolare quello degli stranieri. (continua a pag.3)

La **DCA Consulting S.r.l.** nasce nel 2001 per offrire al mercato corporate, nelle specifiche aree del **claims management**, soluzioni operative e organizzative orientate alla qualità assoluta, con un **forte focus sul cliente** e sui **target condivisi**.

I **Services DCA** con **High Skillig** a maggior impatto sull'intero territorio Italiano sono:

- **Pre/Litigation Area**
- **Antifraud Area**
- **Legal Network Premium Area**
- **IT Mobile Area**

La **ventennale esperienza** della **divisione legale** nel settore assicurativo in materia di:

- **Compliance regolatoria**
- **Claims Litigation**
- **Legal Management**
- **Legal Coach Management**

identifica la **Legal Area DCA** come il miglior servizio legale fruibile in termini di **Best Price/Quality**.

La gestione e l'audit dei processi Legali - Medico Legali - Antifrode - Tecnico Estimativi della **DCA Consulting** sono Certificati ISO9011:2008

Con la **divisione tecnica** che estende le sue competenze in tutti i settori dell'**estimo**, attribuendo per l'Insurance e la Recovery ad ogni ramo di riferimento **periti** specializzati nei rispettivi settori, si completa la **vision** della **DCA Consulting s.r.l.** come una **Integrated Skill Company**, operante capillarmente su tutto il territorio Italiano.

DCA CONSULTING
ASSISTENZA ASSICURATIVA LEGALE E PERITALE

Via Valadier, n° 36 - Roma
Tel. 06-89015080/1/2 - 06-45540743
Fax 06-62277224 int.312

Via Attilio Regolo, 19 - Roma
Tel.06-32803323 Fax 06-62277224

e-mail: info@dcaconsulting.it
web: www.dcaconsulting.it



(continua da pag. 2) Tale iniziativa però ancora oggi fatica a decollare; nel 2013 la raccolta premi lorda si è attestata a poco più di 2 milioni di euro, registrando un calo del 43,5%.

Un caso di successo recente fa invece riferimento al lancio, a metà 2013, di una polizza *stand alone* dedicata esclusivamente agli stranieri.

Il prodotto, molto basilico, tutela in caso di gravi infortuni e prevede alcune prestazioni di assistenza pensate ad hoc per gli immigrati (rimpatrio della salma nel Paese di origine). L'iniziativa, stando alle prime risposte del mercato, sembra aver suscitato l'interesse del target di riferimento.

Dalle evidenze emerge quindi che il mercato assicurativo nei confronti degli stranieri sia orientato, nella maggior parte dei casi, verso l'utilizzo di un'offerta indifferenziata. Tale scelta, coerente con quella mostrata da molte compagnie anche su altri segmenti di clientela, potrebbe essere una delle cause del lento sviluppo delle assicurazioni in Italia. Come noto il mercato assicurativo è tipicamente di offerta; la targettizzazione dei prodotti potrebbe essere un valido elemento per agevolare il cliente a individuare già a priori la soluzione più adatta alle sue specifiche esigenze, senza che sia indispensabile uno stimolo esterno al bisogno di copertura, oggi quasi sempre sollecitato dalla figura dell'intermediario.

Daniela Rossi,
senior consultant Prometeia

LIBRI

Ultimissime dall'Rc auto

Il libro dell'avvocato Andrea Maura è un manuale tecnico aggiornato e di facile consultazione

Stampato di fresco (a marzo), è uscito per **Maggioli Editore** il libro dell'avvocato di Genova, **Andrea Maura** (storico collaboratore di *Insurance Daily*), dal titolo *La liquidazione del danno nella Rca*.

Il testo è davvero aggiornato agli ultimissimi sviluppi che riguardano l'Rc auto, arrivando a citare persino le *disavventure* dell'articolo 8 del decreto *Destinazione Italia*, quello che il 6 febbraio scorso, a pochi giorni dalla caduta del governo Letta, era stato stralciato all'ultimo minuto e inserito in un disegno di legge ad hoc, di cui ora si sono perse le tracce. Il libro è un compendio esaustivo di tutta la giurisprudenza riguardante la liquidazione del danno, con analisi puntuali, dal punto di vista normativo, di tutte le procedure per il risarcimento. Oltre a sviscerare chiaramente tutti gli aspetti del contratto assicurativo, Maura entra nel vivo di argomenti complessi, come l'iter della mediazione, oppure il risarcimento del terzo trasportato, e dedica alcuni sotto capitoli al tema intricatissimo del danno non patrimoniale. Alla fine del libro, un utile formulario con i modelli più comuni per inoltrare richieste di risarcimento.

Andrea Maura, La liquidazione del danno nella Rca, Maggioli Editore, 222 pp., 25 euro.

Fabrizio Aurilia



Madrid, 5 de junio 2014. Hotel HESPERIA
Madrid, June 5th 2014. Hotel HESPERIA



Organizan/Organizen:



Colaboran/Colaborate:



Medios colaboradores/Media partner:



INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES: INESE 91 375 58 14 /00 ineseformacion@inese.es www.inese.es

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 28 maggio di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012



con il patrocinio di:



Regione Lombardia



Provincia di Milano



ASSEPRIM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



ANIA
Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici



ANRA
Associazione Nazionale dei Risk Manager
e Responsabili Assicurazioni Aziendali



CINEAS
PER UNA CULTURA DEL RISCHIO



UGARI
Unione dei Gruppi Assicuratori e Rassicuratori Italiani

LE AZIENDE E IL RISCHIO

Minacce emergenti e soluzioni possibili

Milano, 17 giugno 2014 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 11.00 - **TAVOLA ROTONDA: I rischi per le aziende italiane: conoscenza, prevenzione e capacità di gestione**

rappresentante Ania;

Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba;

Adolfo Bertani, presidente Cineas;

Francesco Saverio Losito, coordinatore settore assicurativo Asseprim-Confcommercio;

Paolo Panarelli, direttore generale Consap

Paolo Rubini, presidente Anra;

11.10 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 11.50 - **Come affrontare la sfida dell'internazionalizzazione**

11.50 - 12.10 - **Credito e pmi: dalla sofferenza alla sicurezza**

Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione Coface Italia

12.10 - 12.30 - **Calamità naturali: come gestire la crisi e prepararsi all'emergenza**

Filippo Emanuelli, amministratore delegato Belfor Italia Srl

12.30 - 13.00 - **Q&A**

13.00 - 14.00 - **Lunch**

14.20 - 14.40 - **Le responsabilità di manager e amministratori**

Maurizio Ghiliosso, amministratore delegato Dual Italia

14.40 - 15.45 - **TAVOLA ROTONDA: Rischi senza frontiere, dal rischio informatico al cyber crime**

Luca Bolognini, presidente Istituto Italiano Privacy, partner ICT Legal Consulting

Umberto Rapetto, Generale (r) Guardia di Finanza - Cyber Security Advisor

Marco Rossi, head of sales & marketing di Das Italia

Testimonianza di un Risk Manager

15.45 - 16.45 - **Le priorità nella scelta della polizza assicurativa**

Arnaldo Bergamasco, presidente Brokers Italiani

Francesco Cincotti, vice presidente Ugari

Alessandro De Felice, chief risk officer Prysmian Group

Domenico Floro, head of business development & finance Erg Supply & Trading

**Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo**

main sponsor:



BELFOR

**BROKERS
italiani**

coface



DUAL
making relationships count

official sponsor:

AE insured™

ASSTECA
Broker Internazionale dal 1982