



PRIMO PIANO

Sotto la lente del pm i bilanci Unipol

Capire il reale valore del portafoglio di Unipol precedente alla fusione, e chiarire il ruolo giocato dalla Consob nell'operazione. Questi i due principali obiettivi del pm milanese Luigi Orsi, che farà analizzare da consulenti tecnici i bilanci della compagnia bolognese ante-fusione. L'inchiesta accusa Carlo Cimbri e altri tre manager di aver fornito false comunicazioni al mercato riguardo i derivati in pancia a Unipol al momento del matrimonio societario con l'ex galassia Ligresti. Derivati che, secondo la tesi di Orsi, avrebbero avuto un valore molto inferiore rispetto a quello dichiarato. Agli atti dell'inchiesta c'è il progetto Plinio, studio di Ernst & Young (realizzato su incarico di FonSai) che calcola che a fine 2011 Unipol aveva un patrimonio netto rettificato di 302 milioni, ben lontano dagli 1,1 miliardi di euro messi a bilancio come patrimonio contabile. Ora la consulenza disposta dalla Procura dovrà confermare o smentire quanto riportato nello studio di E&Y. Per quel che riguarda invece eventuali profili di responsabilità da parte di funzionari della Consob, gli inquirenti dovranno esaminare il materiale contenuto nei computer (45 pc presi in Consob e 20 in Unipol) sequestrati nel corso delle perquisizioni della settimana scorsa.

Beniamino Musto

RICERCHE

Italiani, non sposati e poco assicurati

Aumentano le coppie di fatto in Italia, anche al centro-sud e tra gli strati medio-bassi della popolazione, invece resta ancora alta la percentuale di coppie non tutelate da polizze vita; tuttavia, cresce l'interesse per i prodotti assicurativi, soprattutto di chi sta insieme senza vincolo giuridico. È quanto emerge da una recente ricerca Gfk Eurisko

Negli ultimi dieci anni le coppie non sposate sono aumentate del 175%, mentre quelle sposate risultano in calo del 20%: infatti, se nel 2000 le coppie di fatto ammontavano al 6% del totale, nel 2013, sono arrivate a raggiungere il 17% del totale, distribuite su tutto il territorio nazionale. A rivelarlo, la ricerca **GfK Eurisko-Sinottica** sull'evoluzione della coppia italiana, che ha utilizzato un sistema integrato di informazioni sull'andamento socioculturale, sui consumi e sull'esposizione ai mezzi di comunicazione degli italiani, che consente la qualificazione e la descrizione psicografica e comportamentale dei target di interesse che, in questo caso, ha riguardato le coppie sposate e quelle non sposate, con un universo di riferimento di quasi 25 milioni di famiglie italiane, con capofamiglia di età compresa tra i 18 e 65 anni.



Non si tratta solo di un cambiamento quantitativo, ma anche qualitativo: le coppie di fatto si distribuiscono maggiormente su tutto il territorio nazionale (il 23% al Centro, il 32% al Nord ovest, il 27% al Nord est e il 18%, al centro-sud) e l'abitudine ad avere relazioni prive di vincoli legali non è più un comportamento metropolitano, ma si diffonde anche nei centri medio-piccoli e piccoli.

Inoltre, se in passato il fenomeno delle coppie di fatto coinvolgeva maggiormente gli strati più elevati della società, identificandosi come un comportamento elitario, nell'ultimo decennio le coppie non sposate sono uscite dal territorio dell'élite per andare a occupare anche zone più periferiche, riguardando, in larga misura, anche strati della popolazione di status medio basso per istruzione, profilo professionale e reddito.

L'IDENTIKIT DELLA COPPIA ITALIANA

Parallelamente, GfK Eurisko ha realizzato per **Zurich** un'indagine su *I temi della protezione della famiglia*, che ha riguardato 4 mila famiglie e 10 mila individui, attraverso 220 interviste di coppia, di cui 108 sposate e 112 non sposate, realizzate nel marzo 2014.

Per quanto riguarda le coppie di fatto, l'età media è di 41 anni, il 46% ha figli e il 70% ha patrimoni *mass*; nella maggior parte dei casi, entrambi i partner sono in possesso di un titolo di studio elevato (media superiore e laurea) e sono professionalmente attivi. L'età media della coppia sposata, invece, è di 50 anni, l'88% delle coppie ha figli e il 62% ha patrimoni *mass*. Vi è una minor omogeneità tra i partner, per quanto riguarda sia il titolo di studio sia la presenza nel mondo del lavoro (è maggiore la presenza di famiglie in cui solo uno dei due partner lavora).

POCO TUTELATI

Quando il discorso si sposta su tutela e protezione, arriva la conferma di un Paese ancora poco assicurato. Infatti, nonostante la stragrande maggioranza delle coppie non sposate (86%) e di quelle sposate (87%), ritenga che la perdita del partner rappresenti una potenziale causa di difficoltà economiche, solo il 16% delle coppie di fatto e il 22% di quelle sposate hanno attuato strategie di tutela; di queste, la maggioranza ha sottoscritto una polizza vita. *(continua a pag. 1)*



(continua da pag. 1) Vi è quindi ancora un 84% delle coppie non sposate che, al momento, non ha sottoscritto polizze di tutela, anche se emerge un interesse nei confronti delle prodotti vita come strumento di protezione. Nell'attesa di effettuare una scelta, le coppie non sposate contano maggiormente sull'autosufficienza (sulle proprie forze o sulla rete amicale/parentale), mentre tra quelle sposate, è più diffuso il ricorso anche ad altri tipi di investimenti.

Tra chi non si è ancora tutelato, il fai da te è al primo posto (37%), ma prenderebbero in considerazione anche la tutela assicurativa (30%). E, con particolare riguardo al prodotto Zurich, oltre metà delle coppie (non sposati 54%, sposati 64%) non conosce il prodotto; tuttavia, coloro che sono insieme senza vincolo giuridico dimostrano una conoscenza superiore di questo tipo di polizze (il 39%, cioè il +10% rispetto alle coppie sposate) così come di prodotti assicurativi, quali le Tcm.

Il 47% delle coppie di fatto mostra interesse verso il prodotto (38% nel caso di coppie sposate). In particolare, con riferimento alle polizze vita studiate per la coppia (anche senza legame giuridico o di parentela) - che prevedono, a costi inferiori rispetto a quelli di due polizze distinte, che nel caso di morte di uno dei due partner, l'altro riceverà il capitale assicurato - il 34% le giudica abbastanza interessanti (+6% rispetto alle coppie sposate), per il 30% sono scarsamente interessanti (-5% rispetto alle coppie sposate) e oltre il 60% delle coppie (sposate e non) percepisce queste polizze come innovative.

Infine, il prodotto ha un riflesso positivo sul proponente. Infatti, la compagnia che offre questo prodotto viene percepita come capace di interpretare i bisogni di una società moderna e in cambiamento, per oltre il 60% delle coppie intervistate.

Laura Servidio



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



Organizan / Organizen:

inese A Wilmington Company **Community of Insurance**

Colaboran / Colaborate:

KPMG **VidaCaixa** **LABORAL kutxa**

GARRIGUES **ZURICH**

Medios colaboradores / Media partner:

COMPLIANCE WEEK **Insurance Connect** **InsuranceDaily**

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



RICERCHE

Quanto costano i debiti

Oltre un terzo del valore totale delle fatture non pagate dopo 90 giorni resta insoluto. È quanto emerge dal Barometro Atradius, il sondaggio sui comportamenti di pagamento nelle transazioni internazionali, secondo cui le aziende più in difficoltà sono quelle turche, spagnole, inglesi e italiane

Il **37,6%** del valore totale dei crediti derivanti da scambi commerciali tra aziende resta insoluto alla scadenza della fattura e, in media, il **4,9%** risulta ancora non pagato trascorsi 90 giorni dalla scadenza. Considerando che le aziende europee intervistate hanno stornato come inesigibile, in media, l'1,7% dei crediti verso clienti, si può concludere che oltre un terzo (35%) del valore totale delle fatture scadute, se non ancora pagato ad oltre 90 giorni dalla scadenza, si trasforma in mancati incassi.

Secondo il *Barometro Atradius*, condotto su un campione di circa 3.000 aziende fornitrici, distribuite in 14 Paesi dell'Europa, ad affrontare le maggiori problematiche, in termini di fatture insolute e crediti inesigibili, sono le aziende intervistate in Turchia, Spagna, Gran Bretagna e Italia, mentre gli intervistati in Danimarca, Svezia, Austria e, inaspettatamente, Grecia hanno dato prova di una maggiore efficacia nell'incassare i crediti.

La motivazione principale dei ritardi di pagamento è rappresentata da carenze di liquidità da parte dei clienti (per il 46,6% degli intervistati con riferimento al mercato domestico e per il 35,2% per i clienti stranieri) e spesso il ritardo diventa una fonte di finanziamento alternativa, soprattutto in Germania, nel caso dei clienti nazionali (50,3% d'intervistati) e in Danimarca, per i clienti stranieri (42,4%).

Tre aziende europee su cinque, adottano politiche di gestione dei crediti attraverso l'invio di solleciti di pagamento (46,2%) e la verifica preliminare della solvibilità del potenziale cliente (43,3%). In media, il recupero dei crediti preoccupa circa il 25% degli intervistati, con picchi nei Paesi Bassi (33%) e in Germania (30%).

Non mancano, però, segnali positivi. "Una riduzione dei tassi d'insolvenza comunque c'è - conferma **Andreas Tesch**, chief market officer di **Atradius N.V.** - ma il miglioramento previsto per il 2014 è lento nei Paesi avanzati, dove le insolvenze rimarranno ancora del **32%** al di sopra dei livelli globali del 2007. Ci attendiamo miglioramenti in alcuni mercati chiave quali Spagna, Paesi Bassi, Danimarca e Irlanda, ma le nostre stime per il 2014, prevedono un tasso di insolvenza stabile e, in molti casi, attestato su livelli elevati: nell'Eurozona è doppio rispetto al periodo precedente la crisi, mentre nei mercati periferici è superiore di oltre tre volte e mezzo".



L.S.

INIZIATIVE

Un nuovo osservatorio tra intermediari e consumatori

Ne fanno parte agenti, broker e cittadini per la costituzione di un tavolo permanente che studi proposte nell'interesse del settore



Nasce un nuovo osservatorio tra intermediari assicurativi e consumatori. Le sigle aderenti sono **Acb**, una delle associazioni dei broker italiani; **Unapass** e **Ulias**, rispettivamente rappresentanti di agenti e di intermediari iscritti alla sezione E del Rui e **Konsumer Italia**, in rappresentanza dei consumatori. L'osservatorio nasce nell'ambito dell'unico ente bilaterale attivo tra consumatori e intermediari, ovvero l'**Ebic**, che ha come obiettivo la gestione d'eccellenza dei rapporti assicurativi tra consumatori e intermediari di assicurazione.

L'osservatorio si inserisce, quindi, tra gli interventi mirati proposti per garantire una maggiore tutela del consumatore, chiarezza dell'informazione, qualità dei servizi e delle prestazioni, correttezza, lealtà e trasparenza dei rapporti contrattuali, supporto per la risoluzione alternativa delle controversie e una maggior fiducia verso il mercato nel settore assicurativo. "L'istituzione di un tavolo di lavoro permanente - commenta in una nota Acb - consentirà inoltre la redazione di avvisi congiunti per proporre eventuali modifiche delle normative in vigore". L'ente ha già attivi alcuni *help point* presso gli uffici degli intermediari, che saranno utilizzati per la raccolta dati al fine di far funzionare a pieno regime l'osservatorio.

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 27 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:



official sponsor:

