

# Prima indagine sul rapporto tra assicurazioni e migranti in Italia

Giacomo Carbonari  
Segretario Generale  
Forum ANIA - Consumatori

Forum CSR 2014

Roma 4 dicembre 2014

# Rapporto tra migranti e assicurazioni l'indagine Cespi - ANIA

- Indagine quantitativa (lato offerta)
- Finalizzata a inquadrare lo stato dell'arte attraverso indicatori numerici

- Indagine qualitativa (lato domanda)
- Finalizzata ad una migliore comprensione del rapporto fra migrante e rischio

21 nazionalità  
rc auto - vita



- Interviste a operatori del settore assicurativo (4 interviste)
- Interviste a operatori finanziari specializzati nell'offerta a migranti (2 interviste)
- Interviste a immigrati che lavorano nel settore e collocano prodotti assicurativi (3 interviste)



- Interviste a leader di Associazioni Migranti (15 interviste)
- Interviste a imprenditori immigrati (5 interviste)
- Interviste a formatori (4 interviste)
- **6 Focus Groups** (RM – MI): 3 eterogeni + 3 su nazionalità specifiche (Filippine, Senegal, America Latina)

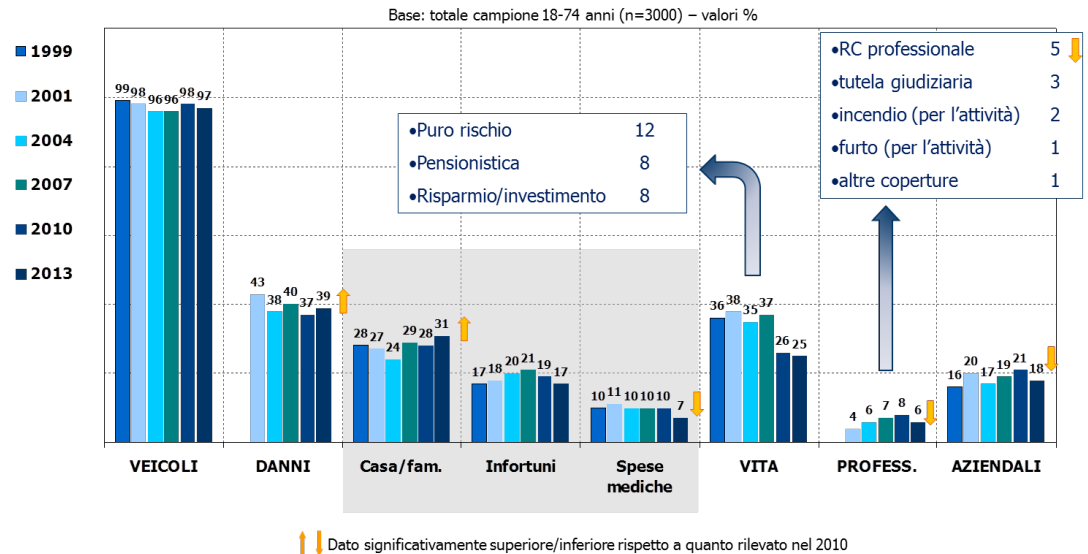
# Portafoglio prodotti

Possesso dichiarato dal campione indagine Cespi - ANIA

- 38% del campione possiede una polizza

- Portafoglio prodotti degli assicurati
  - Rc auto 51%
  - Vita 21%
  - Altre coperture 28%

Portafoglio prodotti mercato italiano 2013  
Indagine ANIA 2013 sulla customer satisfaction nel mercato assicurativo



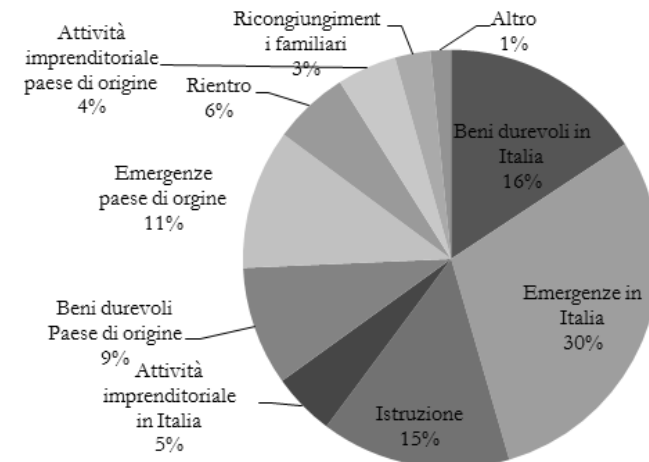
# Le ragioni della non assicurazione

- Non ne ho bisogno 79%
- Costi elevati 20%
- Richiesta ma non concessa 1%

L'area del «non bisogno» è particolarmente ampia.  
Determinata da fattori culturali, di percezione del rischio e informazione/educazione, ma anche dalla percezione, soprattutto in area rischi persona, di elevata e soddisfacente copertura pubblica.

# La progettazione del futuro

- **Ottimismo**: i migranti pensano al proprio futuro e soprattutto a quello di figli come caratterizzato da una dinamica ascensionale nella scala del reddito del benessere e delle opportunità.
  - 72% dichiara che sarà in Italia tra 10 anni
  - Per il 54% siamo uno dei paesi in cui si vive meglio (Censis 2011)
- Costruzione della **micro sicurezza familiare**: lavoro, casa, formazione per i figli
- **Risparmio**: accanto a esigenze legate a progetti futuri, 30% del risparmio è destinato a tutela da eventuali emergenze



# Il punto di vista dell'offerta

- Emerge un **interesse** crescente verso questo segmento di clientela (da alcune sperimentazioni emerge quadro positivo sia per attrattività sia per rischiosità)
- Dal punto di vista dei **prodotti** non sembrano emergere particolari criticità rispetto alla capacità di intercettare i bisogni di migranti
- La **flessibilità** (tema critico rispetto alle condizioni economiche e psicologiche del migrante) è ampiamente acquisita (es. rateizzazione)
- Criticità rilevante è invece la **bassa capacità di spesa**: prodotti di importo eccessivamente limitato generano costi unitari elevati (distribuzione, acquisizione, compliance, fisco, etc.)
- Eventuale specificità, più che nei prodotti, nei **modelli di offerta**

# Il punto di vista della domanda

- Consapevolezza della **vulnerabilità**, difficoltà a individuare risposte ai propri bisogni, anche a causa dell'ambito culturale di provenienza
- Bisogni di **informazione** e di **relazione**
- Criticità è la **complessità** contrattuale e linguistica che viene accentuata in ambito finanziario/assicurativo
- Posizionamento dell'assicurazione:
  - Investimento per il **futuro**
  - Fonte di **sicurezza** per sè e i **figli**

# La geografia dei bisogni

- Coperture legate al **lavoro**, sia in termini di sicurezza (connessa alle minori tutele a cui i migranti sono soggetti per tipologie di lavoro, come i servizi alla persona e alle famiglie, molto spesso in nero) e sia in termini di copertura in caso di perdita temporanea del lavoro
- Assicurazioni legate al **rientro della salma**.
- Forme assicurative legate ai **ricongiungimenti familiari** o più in generale alla necessità di far arrivare in Italia un parente (fideiussione bancaria e assicurazione sanitaria sono spesso richieste per ottenere un permesso di soggiorno anche temporaneo)
- Assicurazioni **a tutela dei propri figli**
- Assicurazioni legate **alle attività delle associazioni** (attività sportive, culturali, ecc...)



# Il quadro delle coperture

- assicurazione **vita/infortunio associata a copertura per perdita del lavoro**: il prodotto più interessante
- assicurazione vita **puro rischio** soprattutto in funzione dei figli /famiglia
- assicurazione che fornisce il pagamento di **spese di viaggio in caso di eventi gravi** in Italia o nel paese di origine
- assicurazione sui rischi danni associati alla **casa**: non viene percepita come una priorità
- assicurazione **infortuni**: non emerge un particolare interesse, visto che il servizio sanitario nazionale è giudicato sostanzialmente adeguato. Esistono interessi specifici
- assicurazione **vita con componente di accumulo risparmio**: tipologia che, insieme al rientro della salma, risponde maggiormente alle esigenze della condizione dei migranti nella sua duplice componente di assicurazione e di investimento