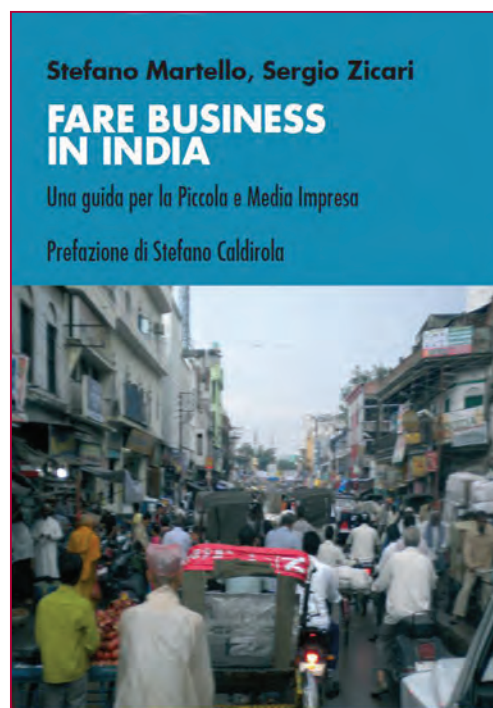


Fare business in India: un approccio relazionale

(A cura della Redazione)

Già nell'agosto del 2008, proprio dalle pagine di questa Rivista (*Broker*, n. 115), Fausto Panzeri dedicava una acuta riflessione in merito all'andamento internazionale del business assicurativo nei Paesi Emergenti, sottolineando come l'India rappresentasse un'area di sicuro interesse, per una crescita dei premi che si è mantenuta su livelli più contenuti ma comunque significativi favorita dall'ulteriore crescita delle compagnie private. E, aggiungiamo, dalla crescita esponenziale di una classe media sempre più preparata, in termini accademici, e sempre più protagonista nelle logiche di mercato. Ma il dato finanziario, isolato, non appare sufficiente per assicurare un successo che esige anche un "approccio relazionale"; il testo *Fare Business in India* si trasforma, così, in un ideale perfezionamento che integra il dato economico (fondamentale per la comprensione dei processi finanziari in atto), con un apparato informativo che orienti il Professionista italiano nel primo contatto con la realtà indiana, specificando le peculiarità di valori identitari che influenzano trasversalmente sia la società che le dinamiche di business. Il testo privilegia, per stile e contenuti, un approccio dinamico ed immediatamente spendibile, consentendo al lettore di "entrare" in maniera intuitiva nelle pieghe di una società così diversa e, nel contempo, così stimolante. Per favorire tale obiettivo, anche la presenza di testimo-



nianze di professionisti italiani che lavorano da anni in India; una scelta funzionale ad una trattazione che non vuole essere ideale o, peggio, accademica, bensì ben ancorata alle imperfezioni della realtà e capace di scorgere tutte le sfaccettature esistenti. Molto utili i capitoli sugli adempimenti giuridici, comprensibili anche per chi non possiede una preparazione specifica, che rappresentano un plus informativo strategico, soprattutto nella fase iniziale di pianificazione dell'intervento. La valenza informativa viene confermata fino alle ultime pagine con un apparato di schede pratiche rivolte ad aspetti spesso sottovalutati (la richiesta del visto, per esempio) ma sempre centrali nell'economia di un processo imprenditoriale di accreditamento complesso e naturalmente calibrato sul medio lungo termine.

S. Martello, S. Zicari,
Fare Business in India.
Franco Angeli, Milano,
2013.
Pagg. 160, euro 19.00