

Protezione dai rischi immediati: la sfida degli advisor

BUY TERM AND INVEST THE DIFFERENCE

Adoperare la mutualità per la tutela e l'investimento per l'accrescimento del denaro, in vista di consumi differiti. Nuove strategie di consulenza.

di **Andrea Carbone e Sergio Sorgi - Progetica**

Immaginiamo di trovarci dinanzi a un risparmiatore evoluto, che ha in atto una pianificazione finanziaria complessiva: accantona con efficienza la liquidità, dispone di una sufficiente riserva, ha portafogli diversificati in base all'orizzonte temporale e, infine, essendo assai lungimirante, ha colto l'occasione del semestre del tacito consenso e ha avviato un piano pensionistico efficiente, sia sotto il profilo fiscale sia sotto quello finanziario.

In Italia, si sa, sono pochi i risparmiatori che godono di una tale organizzazione del rapporto tra tempo e denaro. E ancora pochi sono i consulenti in grado di ottimizzare tante esigenze diverse all'interno di un solo processo di pianificazione, mossi dal principio "una persona, molte esigenze, una sola tasca".

Quel che comunque riempirebbe d'orgoglio un lettore italiano, sarebbe fonte di fortissima preoccupazione per un risparmiatore anglosassone, che noterebbe subito che nella descrizione soprastante manca il primo anello di una pianifica-

zione solida e moderna: **la protezione dai rischi immediati**. Una pianificazione priva di tutela dai rischi rende l'individuo economicamente instabile, dal momento che lo lascia in balia di qualsiasi imprevisto economico.

Come non si inizia un viaggio senza accertarsi che il carico sia ben fermo nella stiva, o non si costruisce alcuna casa senza le fondamenta, così non si può iniziare il cammino del proprio denaro verso il futuro senza difendersi dal fatto che un qualsiasi imprevisto possa fare crollare, una dopo l'altra, le tessere del domino economico affiancate nel corso del tempo.

La strategia che consiglia prima di occuparsi della protezione e poi dell'investimento e della previdenza è descritta in lingua inglese dalla formula "buy term and invest the difference". Con questa formula si intende rimarcare che le strategie finanziarie di autoassicurazione, che consistono nell'accantonare denaro per una generica difesa dagli imprevisti, sono assai meno efficaci di quelle che consistono nel-

l'adoperare la **mutualità per la tutela** e l'**investimento per l'accrescimento** del denaro in vista di consumi differiti nel tempo.

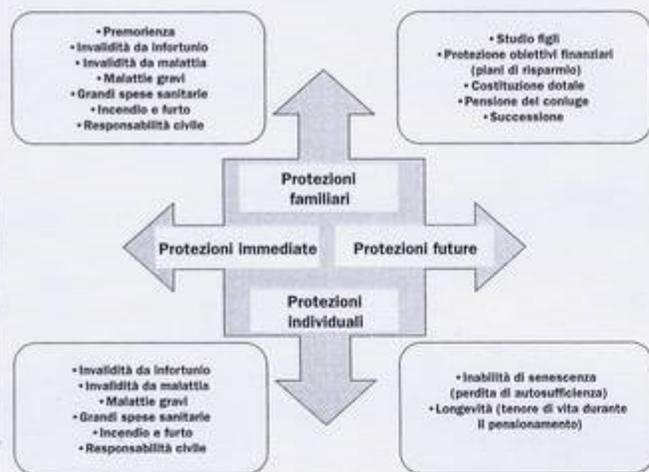
La mutualità assicurativa, che consiste nell'associazione di più persone per sopperire con tutte le forze ai bisogni eventuali di alcuni o, ancor più nitidamente, nel privarsi di poco per non doversi mai privare di molto, costituisce il gradino di base di una piramide di pianificazione moderna.

La protezione, tuttavia, non può essere interpretata in maniera *naive* e ha oggetti, regole e criteri che devono essere osservati con cura. Pena, l'inefficacia dell'intera piramide del risparmio. Inoltre, da luglio 2007, le normative hanno compiuto un significativo passo verso la trasparenza e l'evoluzione del mercato imponendo una **verifica preventiva dell'adeguatezza** tra le soluzioni assicurative e i bisogni dei risparmiatori.

La protezione, dunque, è tema economico, sociale e normativo. Che richiede, tuttavia, alcune cure. Prevalentemente, il risparmiatore dovrebbe, con

Il risparmiatore, con a fianco un advisor, deve chiedersi: da cosa proteggersi, quanto e come.

Grafico 1 Come individuare il grado di protezione



Fonte: Progetica

l'ausilio di un consulente, individuare: da **cosa** proteggersi, **quanto** e **come**.

Affronteremo poi un tema poco consueto ma di grande rilevanza: la comunicazione consulenziale relativa alle esigenze di protezione.

DA COSA PROTEGGERSI

Dai rischi che, affliggendo la persona o il patrimonio, possono richiedere somme economiche di cui non si dispone o

che impoverirebbero il patrimonio personale. I rischi, che si misurano dall'incrocio tra probabilità e danno, sono differenti per ciascuno e dunque vanno analizzati in maniera personalizzata. Questo non solo per l'età, il genere o la presenza o meno di soggetti da tutelare ma anche per l'esistenza o meno di debiti in corso, il tipo di attività professionale che si svolge e l'esistenza o meno di coperture assicurative, pubbliche o private, capaci di ridurre i rischi.

In linea generale, ognuno può essere esposto a rischi per sé o per altri e a rischi immediati o differiti. Il **grafico 1** mostra le possibili interazioni e fornisce una sorta di autodiagnosi per iniziare a individuare il proprio grado di protezione.

La tabella sulla protezione non riguarda le assicurazioni o le polizze ma i rischi; che andrebbero prima di tutto conosciuti, al fine di verificarne probabilità e misura.

In linea generale, comunque, i rischi immediati e catastrofici da tutelare riguardano:

- le invalidità permanenti e totali, che riguardano tutti e

che abbattano i redditi e innalzano i consumi, a causa delle spese mediche;

- la premorienza, solo nel caso in cui vi siano persone che dipendono economicamente da noi;
 - i grandi interventi chirurgici, quelli che possono richiedere spese ingenti a causa dell'importanza e dell'urgenza;
 - la responsabilità civile, ossia la possibilità di essere chiamati a risarcire un danno economico arrecato ad altri;
 - l'incendio abitazione e il furto;
 - le malattie gravi, che possono dover richiedere cure speciali e tempestive.
- Vi sono poi rischi differiti, ossia che non possono accadere oggi ma in un tempo futuro. Ne sono esempio la longevità propria e del coniuge, la possibilità di non essere autosufficienti, la certezza di poter costituire un patrimonio per l'avviamento di una attività imprenditoriale per i figli. Ciascuno, come accennato, dovrebbe prendersi del tempo e fare i conti con la propria esposizione ai rischi, ponendosi la domanda: "cosa succederebbe oggi se?".



QUANTO PROTEGGERSI

La misura, invece, è variabile in funzione dei rischi e si ottiene tipicamente mediante il metodo di stima dell'*human life value* o l'analisi delle "scoperture" (*gap protection*).

L'*human life value* è il valore economico atteso di una persona e consiste nell'attualizzazione dei redditi che vanno da ora al tempo della pensione (retribuzioni, comprensive di incrementi attesi e bonus), dai quali detrarre tasse e consumi. L'esito consiste nel **definire il valore economico di una vita**, da proteggere mediante coperture assicurative. La difficoltà di ipotizzare un'intera vita futura fa tuttavia preferire, almeno in Europa, il metodo del "*gap protection*", una sorta di conto economico al verificarsi di un evento.

Il *gap protection* o "analisi delle scoperture" consiste nel misurare i divari esistenti tra la impermeabilità della propria

situazione economica qualora si verificasse il rischio e la situazione attuale, ossia ciò che si è già fatto.

A tal fine bisogna **definire il proprio conto economico al verificarsi del rischio**. La definizione dell'equilibrio non è tuttavia semplice, poiché ogni rischio pone problemi economici (tempi e importi) differenti. Ad esempio, la situazione di una famiglia al verificarsi della premorienza del capofamiglia è molto differente da quella che si verificherebbe qualora il capofamiglia rimanesse vittima di una grave invalidità: nel primo caso, infat-

Esempio sulla premorienza

Il concetto di adeguatezza, realizzabile attraverso una corretta personalizzazione della protezione in base al profilo dell'assicurato, necessita un livello di analisi rigoroso e articolato.

Prendendo, ad esempio, il caso della premorienza, possono risultare parimenti opportune la stipula di nessuna, una o due assicurazioni: vediamo come.

Seppur intuitivo, è bene evidenziare come per una persona senza eredi e senza persone a carico (affettivo o economico), non sia affatto necessaria la stipula di una polizza per proteggersi dal rischio premorienza. Non vi sono, infatti, soggetti da proteggere in relazione all'evento.

Ben diversa è invece la situazione di chi ha, ad esempio, dei figli minorenni. Si ipotizzi un nucleo familiare mono-reddito, con un capofamiglia libero professionista e un figlio di dieci anni. I consumi della famiglia sono di 60.000 euro annui, e quelli del solo capofamiglia assicurato di 35.000. Per garantire al figlio il percorso di studi fino all'università, e tutelarne l'inevitabile periodo di ingresso nel mondo del lavoro, l'oriz-

zonte temporale di protezione da considerare potrebbe coprire i venti anni, ipotizzando che all'età di trenta anni il proprio figlio sia indipendente ed economicamente stabile.

Nel **grafico A** viene mostrato il tipico andamento cumulato dei consumi di una famiglia nel corso del tempo. La sommatoria dei consumi coincide con l'obiettivo da proteggere.

Dall'analisi economica basata sui bisogni familiari, sui consumi e sui redditi, è stata evidenziata una scopertura annua di 25.000 euro (pari alla differenza fra i consumi del nucleo e quelli dell'assicurato), che va garantita fino al 2027. Naturalmente l'analisi economica può es-

sere resa più articolata analizzando eventuali polizze in essere, investimenti o immobili in grado di fornire rendite aggiuntive alla famiglia. Veniamo ora all'esempio dove sia opportuno sottoscrivere due polizze da premorienza. Se il rischio dal quale proteggersi resta infatti lo stesso, ben diverse sono le conseguenze se muta il quadro economico.

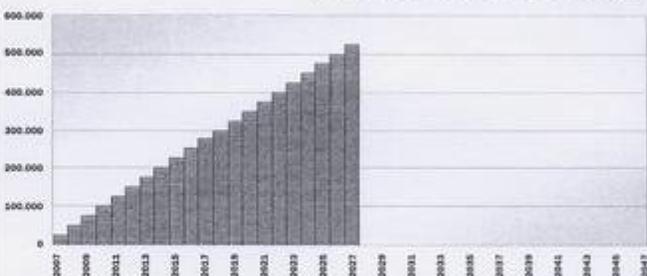
La presenza di un mutuo, ad esempio, richiede la copertura delle rate fino all'estinzione del debito. Anche qui, l'obiettivo economico da proteggere è pari alla somma delle rate residue.

Le coperture, in entrambi i casi, dovranno tuttavia avere un andamento decrescente, poiché man mano che si avvicinano le scadenze (autosufficienza del figlio o termine del rimborso del mutuo) l'obiettivo economico si riduce. L'andamento di una copertura efficiente è quello mostrato nel **grafico B**.

Nell'esempio viene ipotizzato un mutuo della durata di quindici anni con un importo costante di rata pari a 25.000 euro annui.

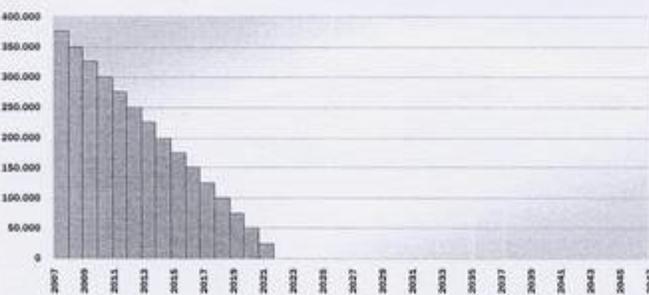
La corretta pianificazione dei propri bisogni di protezione deve pertanto prendere in considerazione elementi personali dell'assicurato (stili di vita, tipo di lavoro), ma anche familiari (persone a carico, debiti, numero di percettori di reddito), senza dimenticare l'analisi delle forme "esterne" di tutela quali le polizze preesistenti, le rendite (investimenti, immobili) e le pensioni pubbliche (reversibilità, indiretta).

Grafico A Andamento cumulato dei consumi di una famiglia



Fonte: Progetica

Grafico B Andamento decrescente di una copertura efficiente



Fonte: Progetica

ti, la famiglia perderebbe simultaneamente redditi ma diminuirebbero le spese, essendo venuto a mancare un "consumatore"; nel secondo invece alla diminuzione di reddito potrebbe accompagnarsi una crescita delle spese, dacché un invalido richiede spese mediche e cure che possono comportare un severo impatto economico. I conti economici al verificarsi dei rischi sono, dunque, assai diversi l'uno dall'altro. L'analisi, naturalmente, considererà anche il contributo dello stato patrimoniale alla riduzione degli effetti potenzialmente dannosi.

I metodi sopra indicati fino a luglio del 2007 erano lasciati alla competenza dell'operatore e alla capacità del risparmiatore di fare i conti con gli imprevisti.

Da quella data, con l'attuazione della relativa parte del Codice delle Assicurazioni, è entrato in vigore l'**obbligo di verifiche sull'adeguatezza dell'offerta** anche nell'esecuzione dei contratti di assicurazione dei rami danni, tenendo in considerazione le particolari caratteristiche delle varie tipologie di rischio. "L'adeguatezza" impone la necessità di indagare i bisogni dei risparmiatori (protezione del proprio patrimonio, della persona in caso di infortunio e malattia, necessità di assistenza, tutela legale...), verificando tra l'altro l'esistenza di eventuali altre coperture assicurative sottoscritte e valutando l'effettiva esistenza di soggetti da tutelare. Bisogna, quindi, per individuare il *gap protection*, misurare le polizze assicurative già sottoscritte in precedenza, valutando se la durata e la prestazione sono sufficienti per colmare i bisogni di stabilità finanziaria, e le pensioni pubbliche, che assistono capofamiglia e famiglia in caso di premorienza, inabilità, invalidità.

Siamo, dunque, entrati in un nuovo sentiero, nel quale la necessità di consulenza sui rischi immediati si impone sia

per il rispetto delle nuove normative sia per l'evoluzione di un mercato consulenziale che non può più procedere per compartimenti stagni o, ancor peggio, analizzando solo alcune parti della vita economica di un individuo.

L'adeguatezza peraltro può essere percepita come minaccia o come opportunità. Nel primo caso, si tenderà a semplificare il processo di comunicazione: si venderanno polizze a tagli fissi (i consueti standardizzati 50/100.000 euro di assicurazione) e si cercherà di deresponsabilizzare cliente e operatore sulla coerenza tra bisogno e soluzione; se "l'adeguatezza" diverrà un processo di **verifica ex-post** della coerenza tra il prodotto scelto e quello adeguato si assisterà quindi, e non è auspicabile, a molte dichiarazioni di "possibile non adeguatezza". Nel caso in cui il mercato tenda, invece, a cogliere la grande opportunità di sviluppo data dall'"adeguatezza", si realizzeranno anche in Italia percorsi di vendita, sostenuti da algoritmi cartacei o tecnologici, che facilitino la pianificazione disegnando una soluzione naturalmente adeguata, perché il processo di costruzione del-

l'offerta è nato a monte da una attenta analisi del bisogno. Il che, ne siamo certi, aiuterebbe lo sviluppo di un mercato con elevati tassi di crescita e **sconfinati bisogni di protezione consapevole**.

COME PROTEGGERSI: LA SCELTA DELLE SOLUZIONI DA ADOTTARE

Fatta l'analisi, è bene indicare le priorità, ossia i rischi che si intende analizzare, il che naturalmente non implica necessariamente una scelta di copertura.

E' bene qui incominciare dai **rischi con alta probabilità ed elevato danno**, per poi proseguire con quelli a **danno elevato e probabilità bassa**. Per i restanti, spesso, il danno è così modesto da poter essere sostenuto direttamente dal risparmiatore, che tecnicamente non ha bisogno di una compagnia di assicurazione per proteggersi da poche decine di euro di spese mediche. I comportamenti dei risparmiatori e degli operatori sono spesso governati da aspetti di ordine psicologico, che portano a sovrastimare rischi molto poco frequenti ma "spettaco-

segue a pag. 18

Da luglio
il nuovo
Codice
assicurazioni
impone di
verificare
se l'offerta
è adeguata.
Anche nei
contratti
sui danni.



lari", quali la caduta di un aereo, e a sottostimare rischi molto frequenti ma di scarsa comunicazione. Si privilegia così l'assicurazione abbinata a un viaggio aereo (nel 2005, nel mondo, ci sono stati 174 incidenti aerei e 1.454 vittime); mentre scarsa attenzione si ha verso la propria vita domestica quotidiana (gli incidenti domestici in Italia sono 550.000 ogni anno e hanno

assicuratori di **Swiss Re** mostrano una sottocopertura dei rischi di premorienza di oltre il 600% rispetto alle necessità. Si tratta di definire quali rischi trattenere, quali ridurre e quali trasferire a una mutua o compagnia di assicurazione.

Il **grafico 2** evidenzia i comportamenti tecnicamente più coerenti. L'alternativa di soluzione tipica è tra **riserva finanziaria e coperture assicurative**. La matrice dei rischi consiglia di adoperare strategie finanziarie per rischi ad alta probabilità e basso danno atteso. Sono tali, ad esempio, il rischio di piccole spese sanitarie o la necessità di consumi inessenziali al tempo del pensionamento.

Le regole d'oro del **risk management** consigliano, invece, di trasferire i rischi significativi per via assicurativa, modalità più efficiente e personalizzata di quella dei generici accantonamenti finanziari "per imprevisti". Coprendosi per via assicurativa si lascia peraltro libero il denaro di essere investito liberamente, senza dipendenze con necessità contingenti di breve termine.

Nella scelta tra assicurazione e riserva finanziaria i confronti si fanno su due versanti. Il primo è quello delle

disponibilità: se, infatti, non si hanno le disponibilità economiche necessarie per far fronte ai diversi imprevisti, l'assicurazione è l'unica strategia utile. Il costo mutualistico è peraltro così esiguo da poter essere, mediamente, affrontato da ciascun sottoscrittore. A titolo di esempio, un premio assicurativo premorienza per un quarantenne può oscillare tra lo 0,1 e lo 0,3% del capitale assicurato in funzione delle durate. Premio che peraltro diminuisce ulteriormente considerando i benefici fiscali.

Chi, invece, ha le disponibilità finanziarie per poter accantonare i capitali necessari dovrebbe analizzare la possibilità di coprirsi per via assicurativa e investire i propri capitali a lungo termine, invece che te-

nerli immobilizzati per utilizzi imprevisti. Il binomio "**coperture più investimenti**" può offrire una remunerazione maggiore del semplice accantonamento in investimenti eccessivamente prudenti. Tornando all'esempio precedente, la possibilità di investire a lungo termine, invece che accantonare il denaro in strumenti di liquidità, compensa i pochi decimali in percentuale del costo di una copertura assicurativa.

Vi è poi da considerare il tema della personalizzazione. Le riserve per premorienza, invalidità, grandi interventi sono così diverse tra loro da rendere approssimativo e dunque poco efficiente un generico accantonamento finanziario "per imprevisti". "*Buy term and invest the difference*", dunque, sembra essere una strategia efficace ed efficiente.

Un cenno, infine, sul **monitoraggio**. Nulla, infatti, cambia più velocemente delle necessità di protezione. Ogni tipo di evento, infatti, è connesso alla propria situazione anagrafica, reddituale, familiare e di salute. E la quantità di cambiamenti che avvengono durante la vita è tale da richiedere, almeno annualmente, la valutazione su riduzioni, aggiunte o mutamenti delle qualità e quantità di coperture assicurative in essere.

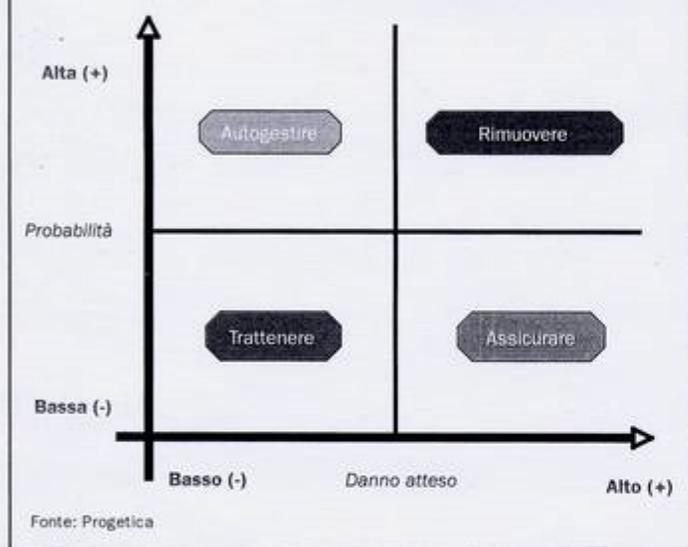
Ancora una volta, proteggersi è un comportamento ben diverso da quello del semplice acquisto di una polizza.

LA COMUNICAZIONE

Gli studi compiuti in questi anni sul tema della protezione ci hanno portato ad attribuire un grande peso alla comunicazione della protezione. La protezione, infatti, viene attuata, rimandata o trascurata in funzione della propria **percezione della sicurezza**.

La percezione, a sua volta, è molto legata alla convivenza sociale e al tipo di società che soggettivamente si percepisce. Come nota **Robert Castel** (2004) «viviamo senza dubbio nelle società più sicure

Grafico 2 Comportamenti tecnicamente coerenti



come esito circa 8.000 morti). Gli incidenti domestici in Italia costituiscono la prima causa di morte nei bambini da 0 a 14 anni e la seconda negli adulti (subito dopo gli incidenti stradali), eppure l'interessante indagine Cineas del 2006 sulle paure degli italiani mostra che solo l'1,3% di loro trova la propria casa un luogo potenzialmente pericoloso.

E che dire poi degli infortuni sul lavoro? Nel 2005 l'Inail ne ha registrati 939.500, di cui 1.200 mortali.

Malgrado la qualità e quantità di rischi che intercettano la vita di un italiano, il 64,6% degli intervistati dal rapporto Cineas dichiara di non avere alcuna strategia di tutela. E i ri-

mai esistite [...] tuttavia, in queste società circondate e attraversate da protezioni, le preoccupazioni relative alla sicurezza rimangono onnipresenti». Mai come ora i cittadini si sentono insicuri e minacciati. Eppure, paradossalmente, questo bisogno di sicurezza non genera risposte economiche adeguate.

E', pertanto, necessario, studiare e adottare comportamenti comunicativi efficaci, capaci di rompere quelle barriere di fatalismo e passività che portano tanti risparmiatori moderni a subire i rischi come nel medioevo, epoca in cui, prima dello sviluppo di strategie assicurative, si viveva in completa balla del fato. Parlare di protezione dai rischi immediati non è semplice, e ciascuno di noi ne è spettatore o attore nella quotidianità. A seconda della propria personalità, spesso si tende a esorcizzare eventi spiacevoli, attraverso gesti scaramantici o voltando la testa dall'altro lato.

I processi commerciali nell'ambito della protezione non devono pertanto solo essere adeguati in termini normativi e personalizzati sul profilo del risparmiatore: anche la migliore analisi di protezione, infatti, avrà ben poco successo se non verranno tenute in adegua-



to conto alcune essenziali regole di comunicazione.

Emerge in primo luogo una **necessità di differenziazione**: come noto, ciò che funziona per una persona non necessariamente funziona per un'altra, soprattutto per temi ad alta emotività come quelle dei rischi immediati.

Più di una volta si è fatto a tal fine ricorso a modelli di comu-

nicazione flessibili, capaci cioè di intercettare comportamenti e criteri di acquisto che sono molto diversi in funzione dei profili psicocomportamentali dei risparmiatori.

Uno dei descrittori che spiega la diversità dei comportamenti di acquisto è dato dalla **dimensione emotività-razionalità**. Una polarizzazione verso l'emotività implica una tenden-

Il fattore emotivo gioca un ruolo nelle scelte del proprio portafoglio, così come quello razionale. E l'advisor....

Focus Una nuova rappresentazione del ciclo di vita familiare

La necessità di una pianificazione complessiva del proprio ciclo di vita è resa evidente dalle diverse ipotesi sul rapporto tra tempo di vita e denaro. Fra queste, certamente svetta il modello di Modigliani, che divide la vita economica di un individuo in tre fasi (gioventù, accumulo e pensionamento) e mostrò la necessità di utilizzare i risparmi per prevenire le carenze nella prima e nell'ultima fase della vita.

Una rappresentazione meno rituale ma assai intuitiva della vita di una famiglia viene da internet, e in particolare dagli album fotografici. Il decano di tale usanza è Diego Goldberg, che dal 17 giugno del 1976 ha iniziato a fotografare i componenti della famiglia ogni anno e a pubblicare le fotografie in rete. Ne emerge una raffigurazione del ciclo di vita potente, capace per un attimo di farci riflettere sulle differenze tra breve, medio e lungo termine (<http://zonezero.com/magazine/essays/diegotime/time.html>) e sulla necessità di una consulenza che sia in grado di assistere una famiglia in tutti i momenti significativi della vita.

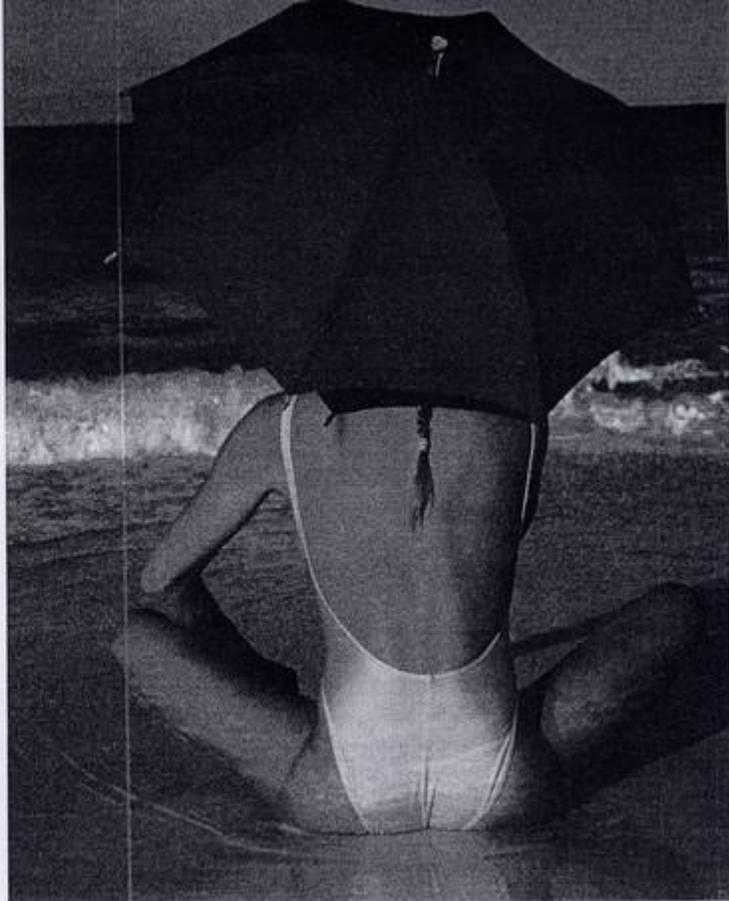


Comunicare temi delicati come le opzioni di investimento richiede, da parte del consulente, flessibilità nella fase iniziale. Ma anche nel cruciale post-vendita.

za all'utilizzo di modalità di pensiero governate dalla intuizione e dalle "sensazioni", difficoltà a gestire e "tenere a bada" le emozioni, a sentimenti di timore e titubanza, a non essere orientati a prevedere gli esiti delle proprie azioni. Una polarizzazione verso la razionalità evidenzia una tendenza a seguire ragionamenti e pensieri basati su piani o sequenze strutturate di azioni, relativa facilità nel gestire e governare le emozioni, correlazione positiva con sentimenti di sicurezza e fiducia e orientamento alla previsione dell'esito delle proprie azioni.

Ora, poiché comunicare protezione implica l'utilizzo di linguaggi, metafore e dati coerenti con le predisposizioni dei risparmiatori, questo significa diversificare gli approcci conversazionali.

Così, **con i risparmiatori emotivi è bene utilizzare una comunicazione di tipo narrativo** e ad alta attivazione emotiva: il focus qui sarà sull'interpretazione dell'esperienza, il racconto di eventi, il rimando a biografie e storie con parole emotive chiave (famiglia, responsabilità). Diversamente, **per risparmiatori razionali è necessario sviluppare una comunicazione informativa** e a "bas-



sa attivazione emotiva", conforme al pensiero logico scientifico e che muove attraverso descrizioni oggettive e asettiche (numeri, statistiche, probabilità...).

Parlando, ad esempio, di protezione dal rischio senescenza (cioè il rischio di vivere una longevità in stato di non autosufficienza), per il razionale po-

trebbe essere d'aiuto "argomentare" mostrando statistiche come quella indicata nel **grafico 3**.

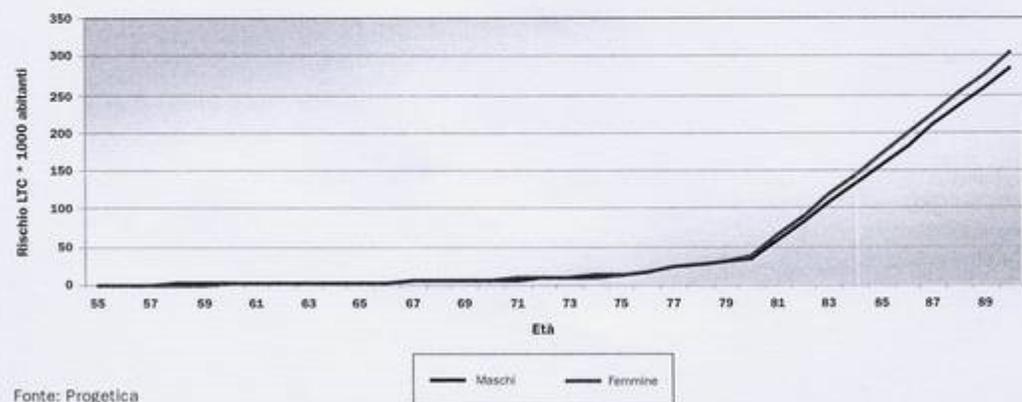
Il grafico mostra l'**evoluzione del rischio di senescenza** con il passare degli anni: è evidente l'aumento del rischio una volta superati gli ottant'anni. Analoghe elaborazioni possono essere estese ad ogni rischio.

L'esempio appena descritto vuole dunque porre l'attenzione sul tema della comunicazione: tematiche delicate che vanno affrontate con parole calibrate per ogni singolo individuo. Naturalmente non si richiede a un operatore di diventare il massimo esperto di tecnica di comunicazione e di psicologia.

Un'adeguata formazione, accompagnata dall'uso di strumenti informatici in grado di assolvere a esigenze di adeguatezza e di comunicazione, può tuttavia aiutare gli operatori e i risparmiatori a evitare errori e comportamenti approssimativi e rituali che non giovano, ormai è chiaro, a nessuno. ■

Grafico 3 Evoluzione del rischio senescenza

con il passare degli anni



Fonte: Progetica