

I RISCHI PER LA FAMIGLIA / *Gli strumenti di protezione*

La mappa delle polizze

La gamma delle offerte è ampia e diversificata e prevede differenti meccanismi di rendimento

Gli obiettivi finanziari e le esigenze personali devono guidare la scelta fra le opzioni possibili

Un breve cenno descrittivo alle principali classi di soluzione attualmente prodotte e distribuite nel nostro Paese ci aiuterà a proseguire la lettura.

Vita intera. Le tariffe, inizialmente collegate a necessità di spese funerarie e in seguito, alle imposte successorie prevedono il pagamento di un capitale alla data di decesso dell'assicurato in qualunque momento avvenga. Non hanno dunque una scadenza prefissata. In caso di necessità o ripensamenti, essendo una parte del premio destinata a risparmio, è consentito il riscatto della polizza, che si sostanzia in un capitale vita di importo minore a quello morte.

Temporanea caso morte. Tariffe di puro rischio, prevedono il pagamento al beneficiario di un capitale in caso di morte dell'assicurato entro la scadenza del contratto. Il premio versato viene utilizzato per coprire il rischio, e di conseguenza queste tariffe non consentono il riscatto.

Miste. Prevedono il pagamento al beneficiario di un capitale sia in caso di sopravvivenza dell'assicurato alla scadenza del contratto sia in caso di morte dello stesso nel corso della durata del contratto. Vi rientrano due tipi diversi di soluzioni: la mista im-



diata, che prevede il pagamento di un capitale alla scadenza in caso di sopravvivenza dell'assicurato oppure al momento del decesso del medesimo se questo avviene nel corso della durata contrattuale; la mista a termine fisso, diversa dalla prima perché il pagamento del capitale è previsto in ogni caso alla scadenza del contratto, sia in caso di sopravvivenza sia in caso di decesso dell'assicurato. Non si tratta di un dettaglio poiché il fatto chi sottoscrive una "termine fisso" deve essere consapevole che, in caso di premiorienza, i propri cari

non hanno diritto a prestazioni fino alla scadenza contrattuale. In entrambe le forme la prestazione garantita è agganciata normalmente a fondi o gestioni separate interne ed è prevista la partecipazione dell'assicurato ai rendimenti con aliquote variabili dal 90% al 100% in funzione dell'ammontare del premio o della durata del contratto.

Capitale differito. Tipo di tariffa legato al caso vita, prevede il pagamento di un capitale alla scadenza del contratto se l'assicurato è in vita a quella data. È tipicamente abbinato alla controassicurazione,

ossia alla restituzione dei premi pagati, eventualmente rivalutati, in caso di decesso dell'assicurato nel corso del differimento.

Capitalizzazione. Sono prodotti esclusivamente finanziari che prevedono il pagamento di un capitale alla scadenza del contratto. I contratti di capitalizzazione sono caratterizzati dall'impegno per l'assicuratore di pagare a una scadenza pluriennale una somma di denaro a fronte del pagamento di premi unici o ricorrenti. Le polizze di capitalizzazione sono caratterizzate da un calcolo del premio bas-

ato unicamente su elementi finanziari: la tariffazione, ossia l'attribuzione del prezzo, prescinde dunque da età e sesso dell'assicurato.

Rendite vitalizie. Tipiche assicurazioni per il caso sopravvivenza, prevedono il pagamento di una rendita finché l'assicurato è in vita. A seconda della data di inizio della corresponsione della rendita, si distingue in rendita immediata, che consiste nell'avvio immediato della corresponsione e richiede pertanto un premio versato dall'assicurato in un'unica soluzione, e rendita differita,

che fissa la data di inizio in un momento successivo.

Index linked. Sono contratti che agganciano le prestazioni all'andamento di uno o più indici, tipicamente azionari. Le tariffe index linked offrono garanzie di tipo finanziario, quali la restituzione dell'importo dei premi versati oppure un capitale minimo sia in caso di vita sia in caso di morte; in tal senso si connotano come strumenti di trasferimento di rischi finanziari. La componente demografica è invece di norma del tutto residuale.

Unit linked. Sono polizze in cui l'entità del capitale assicurato dipende dal valore delle quote di fondi di investimento interni (appositamente costituiti) o esterni (Oicr) in cui i premi versati, al netto di spese, vengono effettivamente investiti. Le scelte di investimento possono essere differenti, così come solitamente viene prevista la possibilità di trasferire le somme accumulate da un fondo all'altro (switch). Tecnicamente non vi è trasferimento di rischi, a meno che non siano previste garanzie di capitale minimo o interazioni con capitali sotto rischio di tipo demografico, premiorienza o invalidità per esempio.

Sergio Sorgi
Vicepresidente di Progetta

PRODOTTI / *Le alternative*

Dove trovare più copertura

Le assicurazioni non sempre assicurano. Questo è il frutto di una disciplina fiscale e di un sistema di tutela che, per incoraggiare gli italiani a risparmiare, ha di fatto consentito l'utilizzo e la creazione di contenitori assicurativi anche laddove la componente propriamente assicurativa era residuale sotto il profilo funzionale.

Esistono, d'altro canto, strumenti finanziari che assicurano. Obbligazioni indicizzate e altri strumenti a capitale protetto (alcuni fondi lo sono) di fatto garantiscono contrattualmente il soggetto nel caso di fenomeni finanziari eccezionali.

Il quadrante nel quale il risparmiatore si assume rischi finanziari (affinché vengano premiati) e trasferisce quelli demografici è il quadrante che vede in Italia una forte scarsità di soluzioni, essendo ancora rari sia unit linked con garanzie demografiche significative sia Fip con coefficienti longevità predefiniti. Vi sono poi strumenti quali le nuove forme individuali di previdenza (o piani pensionistici individuali, Pip), assimilabili strutturalmente ai Fondi pensione, che, all'interno della stessa categoria di denominazione possono accogliere diverse strutture di garanzie. Il quadro suggerisce immediatamente un approccio comportamentale, e non nominalista, nella scelta delle soluzioni: il buon senso (-Dimmi cosa fai e ti dirò chi sei-) costituisce un principio guida decisamente consigliabile.

Ancora rare le unit linked con garanzie demografiche

Se.So.

RACCOLTA / *I canali*

Sono gli operatori a dover interpretare i bisogni del cliente

Il cittadino italiano del 2000 "ha la polizza". Talvolta, siccome è piccola, la fa crescere, talvolta la trasforma perché non è più moderna, talvolta la sospende perché non ne è convinto. Qualche volta è disposto addirittura a rottamarla.

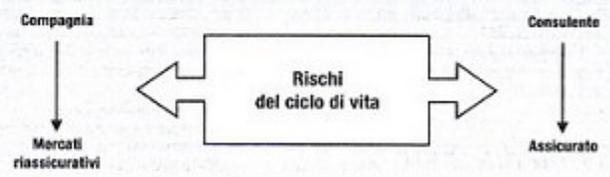
Indubbiamente la vendita di polizze continuerà a crescere, eppure qualcosa non torna nelle politiche commerciali e nelle argomentazioni di chi, professionalmente, sente che l'assicurazione non coincide né con una polizza né con un vaccino fiscale, che i risparmi forzosi e l'impignorabilità sono mezza verità e che il mondo delle assicurazioni richiederebbe un'accurata rilettura. Da dove partire? Sicuramente dai ruoli professionali e dalla "divisione dei compiti".

Come nel campo degli investimenti, anche nel settore assicurativo si è infatti ingenerata la convinzione che l'operatore debba svolgere il ruolo di distributore di prodotti più o meno a catalogo, in base a un'analisi di bisogni del cliente effettuate a monte dalle funzioni aziendali chiamate a interpretare i mercati della domanda.

È possibile però una configurazione diversa, perché in un modello distributivo normale il cliente è a contatto con l'operatore, mentre il realizzatore dei

Così va ristrutturato il sistema di vendita

La divisione dei ruoli tra compagnie e consulenti



prodotti, ossia la compagnia, è chiamata a produrre con ampiezza e qualità i "mattoni-garanzie", ossia le soluzioni assicurative.

L'idea semplice è che le compagnie debbano gestire i mercati del rischio e gli operatori debbano gestire i clienti. Così, le compagnie andranno ad approvigionarsi presso i mercati riassicurativi, ossia presso le multinazionali che commerciano i rischi "all'ingrosso", o realizzeranno in proprio quegli strumenti di trasferimento del rischio che consentano all'operatore di progettare e realizzare l'insieme organico di tutela del ciclo di vita economico del cliente. Questa configurazione vede l'operato-

re come interprete dei bisogni del cliente e fornitore di strumenti di supporto conoscitivi, nonché architetto delle coperture più efficienti in base ai prodotti e alla propria capacità metodologica di comporli, magari passando dalla semplice visione di prodotto alla logica di portafoglio.

Tutto ciò naturalmente implica una diversa costruzione del ruolo: per esempio, bisognerà iniziare a considerare l'assistenza non più come fase accessoria ma come componente di valore strategico della propria attività per il corretto funzionamento di un piano a lungo termine.

Se.So.