A man in a dark suit and tie stands on a globe. The globe is covered in Italian 100,000 banknotes, featuring the portrait of Caravaggio. The man holds a briefcase in his right hand and gestures with his left. The background is a blue sky with white clouds.

FIRMATE UNA VITA. SU MISURA

VOLETE SOTTOSCRIVERE UNA POLIZZA? ECCO I CRITERI - GUIDA

**SIETE GAUTI, FIDUGIOSI, SOCIEVOLI
O PROTAGONISTI? LE SOLUZIONI IDEALI
PER LE VOSTRE ESIGENZE DI CLIENTE**





di Sergio Sorgi
PROGETTICA s.r.l.

Il mercato assicurativo italiano vita sta vivendo un'altra crisi di abbondanza. Alcuni dati pubblicati dall'Isvap a fine '98 forniscono l'immagine di un mercato assai vitale, nel quale, ad esempio:

- l'ammontare dei premi delle assicurazioni vita incassati nei primi tre trimestri del '98 è stato pari a **33.479 miliardi** di lire, con un tasso di crescita del **49,8%** sui primi nove mesi del '97;

- la raccolta premi vita, nel '97 era stata pari a **36.627 miliardi** di lire con un incremento del **41,6%** rispetto all'anno precedente (l'incremento era stato del 12,5% nel '96 e del 24,1% nel '95);

- nel '98 si registra per la prima volta la prevalenza dei premi incassati nel ramo vita (pari al 50,5% della raccolta globale effettuata nel periodo gennaio-settembre '98) su quelli emessi nei rami danni, limitati al 49,5%.

La raccolta, oltre che crescere, si sposta di direzione: ad e-

sempio i premi incassati per le tariffe di capitalizzazione, che nei primi tre trimestri '97 erano cresciuti del **118,2%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, crescono meno (**27,4%**) della media, mentre esplodono (**+175,1%**) i premi unici, sempre più derivanti da contratti collegati a fondi di investimento (*unit-linked*) o ad indici, prevalentemente di tipo azionario (*index-linked*).

Il mercato, dunque, si indirizza sempre più verso polizze-non polizze, connotate sempre più finanziariamente e sempre meno orientate alla copertura dei rischi. E riordina il proprio assetto distributivo, privilegiando il comparto bancario sulle distribuzioni tradizionali (vedi tabella 1).

Tutto ciò in attesa di una consulenza assicurativa capace di fornire supporti educativi e decisionali indipendenti (magari assumendosi le proprie responsabilità per iscritto) e di farsi remunerare per tale attività.

Se gli anni passati sono stati dominati dalla sensibilizzazione dei clienti e dallo sposta-

Un mercato in forte espansione

Cresce la raccolta e cambia direzione: boom dei premi unici con le unit e le index-linked. Ma l'offerta è vasta e può confondere.

mento verso strumenti strettamente finanziari, cosa riserva il prossimo futuro al risparmiatore previdente?

Attualmente un risparmiatore tipo, che intende costruire una pensione integrativa e tutelare i propri cari per un certo periodo (ad esempio fino a quando i figli entrano nel mondo del lavoro) trova una vasta gamma di soluzioni possibili, sia di tipo finanziario che di tipo assicurativo.

E qui già iniziano i problemi: **quando indirizzarsi a strumenti finanziari e quando a strumenti assicurativi?**

In linea generale, le assicurazioni si differenziano per la capacità di gestire mutualmen-

te i rischi cui ogni individuo è soggetto e che nella stragrande maggioranza dei casi non possono essere gestiti economicamente con le risorse finanziarie accantonate.

Concretamente, ciò significa che grazie al trasferimento economico del rischio da un singolo ad una compagnia, gli strumenti di tipo assicurativo possono erogare un capitale che può essere centinaia o migliaia di volte superiore a quanto versato dal cliente (**soluzioni di tutela premorienza**), o continuare a pagare "cedole rivalutabili" da un capitale esaurito (**soluzioni di rendita vitalizia**).

Tali caratteristiche costituisco-



no l'unicità delle soluzioni assicurative, grazie alla certezza delle prestazioni definite contrattualmente.

Tuttavia, qualora definito l'utilizzo di strategie di tipo assicurativo, si pone la scelta di una soluzione o un'altra e da questo punto di vista, sfortunatamente, l'offerta attuale non aiuta il risparmiatore. Davanti ad una serie di bisogni quantitativamente limitati (un capitale o una rendita agli eredi in caso di morte, una pensione integrativa o un capitale ad un tempo dato in caso di vita) i prodotti-tariffe che il mercato oggi offre superano il centinaio, suddivisi tra tipi di prestazioni e tipi di premi (tabella 2).

Orientarsi in questo mare di offerte non è semplice, anche perché gli stessi operatori hanno pochi strumenti per destreggiarsi con la vastità di offerta di cui dispongono.

Inoltre, a differenza di ciò che accade nel mercato finanziario, il mondo assicurativo fatica a realizzare metodologie e tecnologie vocate a definire la migliore soluzione, personalizzata, per ogni risparmiatore. Semplificando, la soluzione migliore può essere definita innanzitutto su basi finanziarie: **migliore è la soluzione che consente di ottenere le prestazioni obiettivo con l'utilizzo di minori risorse economiche.**

La ricerca sarebbe semplice se vi fosse una tariffa per ogni bisogno. Ma in realtà, sebbene il mondo assicurativo sia governato da numeri e le tariffe siano realizzate in base a calcoli probabilistici e rigorose interpretazioni di dati demografici, la pluralità di soluzioni disponibili, anche all'interno di una gamma della stessa compagnia, fa sì che si possano ottenere prestazioni equivalenti con quantità diverse di investimenti.

Ciò in evidente contrapposizione con il senso comune assicurativo che sostiene che per avere maggiori prestazioni bisogna solo investire di più... Cerchiamo di esprimere meglio il concetto: ogni tariffa viene calcolata prendendo in esame alcune elaborazioni; le tariffe tipicamente assicurati-

ve, ossia caratterizzate da una componente di rischio, utilizzano tavole demografiche, coefficienti finanziari e strutture di spese (i cosiddetti **caricamenti**) volte a remunerare principalmente la gestione

amministrativa dei contratti e le reti distributive.

Ma all'interno della stessa compagnia possono coesistere tariffe basate su tavole demografiche più o meno recenti, componenti finanziarie diver-

PERCHE' I RENDIMENTI NETTI SONO SCESI AL 7,4% NEL '98

di K. F.

I rendimenti netti delle gestioni vita sono scesi di circa un punto tra il '97 e il '98. Le prime stime parlano di un tasso di rendimento lordo dell'8,7% che al netto diventa del 7,4% (ma deve essere corretto aggiungendo i risultati di alcuni operatori che hanno elaborato i propri dati in ritardo, come **Fideuram**, rendendo dunque provvisorie le rilevazioni ad oggi disponibili relative a 130 fondi assicurativi).

Gli assicurati guardano con stupore ai dati di alcune compagnie che hanno potuto retrocedere ben oltre il 13% (solo 28, in base ai dati provvisori, avrebbero battuto la media) mentre ben 64 risulterebbero scese sotto la media di mercato con rendimenti netti compresi fra il 6 e il 7%. Sotto il 6% si collocano una decina di fondi assicurativi, tra i quali si distinguono per performance negativa **Bayerische** (che

Molte compagnie hanno retrocesso oltre il 13%. Sotto la media? Bayerische, Axa e Cattolica. Bene Zurigo, Fata e Ina.

avrebbe investito molto in titoli russi), **Axa Valorvita**, sceso dal 7,3% dello scorso anno al 5,7% del '98 e **Cattolica** che ha realizzato una performance del 4,3% lordo, con retrocessioni non superiori al 3,6%.

Come mai tali differenze? Tutte le compagnie si sono difese inserendo titoli a tasso fisso in portafoglio che staccano ancora buone cedole. Ma è il trading

sulle azioni, affidato a gestori di alto livello, ad essere divenuto ormai una componente irrinunciabile delle gestioni assicurative e ad aver fatto la differenza. Tra i fondi assicurativi più interessanti, spiccano alcuni nomi caratterizzati da patrimoni in gestione inferiori ai 500 miliardi (formula che spesso permette una gestione più facile e dinamica): **Vita Vis** di **Zurigo**, che investe il 15,8% in azioni: il risultato lordo per il '98 è stato pari al 17,4% (diventa il 14,2% al netto dell'aliquota di retrocessione).

Segue a ruota **Preludio** di **Fata**, compagnia del gruppo **Ina** che ha realizzato un rendimento netto del 12,9% (del 15,1% calcolando il lordo). Al terzo posto si è piazzata **Minerva Vita** (gruppo **Zurigo**) con **Previr** e **Minervir**, seguita ancora da un altro fondo **Fata** con rendimenti superiori al 12%. Ma anche tra le ammiraglie si riscontrano rendimenti di tutto rispetto: **Fondo Ina**, che gestisce 16 mila miliardi, ha permesso agli assicurati guadagni del 10,15% netto. Per il '99 molti contratti di tipo tradizionale sono scesi al 2%, magro rendimento da confrontare però con un non più entusiasmante 3% di **Bot** e **Btp**.

* PROGETICA s.r.l.

Consulenza ed analisi quantitative degli investimenti

PROGETICA, società di consulenza e formazione, è specializzata nella progettazione e realizzazione di:

- metodologie di analisi e valutazione quantitativa dei mercati e dei servizi d'investimento;
- modelli di gestione degli investimenti basati sulle teorie dell'efficienza;

• sistemi professionali consulenziali e di vendita dei servizi finanziari e assicurativi, rilasciati dopo verifica concreta sul campo.

PROGETICA s.r.l.
Via Marsala 11, 20121 Milano,
Tel. 02/29.06.01.15
e-mail: progetic@tin.it



se (i famosi "tassi tecnici" o rendimenti anticipati) e carichi diversi, anche in funzione di politiche commerciali diversificate. Tutto ciò fa sì che la scelta di una tariffa o di un'altra non sia indifferente per il risparmiatore.

Fin qui il tema è (speriamo) comprensibile, anche se operativamente richiederebbe a un operatore di passare ore ed ore a simulare con i tariffari elettronici gli impatti di ogni possibile soluzione.

Ma ciò che complica ancor di più la situazione è il fatto che ogni tariffa è in realtà un pacchetto, ossia una composizione standard di alcune caratteristiche tecniche e finanziarie: la "pacchettizzazione" rende di fatto irraggiungibile la personalizzazione estrema dell'offerta.

Da ciò la considerazione che, come nel mercato finanziario una *asset allocation* efficiente si dimostra più efficiente di ogni singolo prodotto o allocazione *naive*, così nel mercato assicurativo, combinando tra loro diverse tariffe, si possono ulteriormente valorizzare le relazioni tra le diverse componenti tecniche di ogni tariffa, costruendo di fatto metaprodotto ottimi per ogni singolo cliente.

Su questa ipotesi iniziale veri-

fichiamo l'applicazione al settore dell'offerta di polizze vita, per la prima volta, delle metodologie quantitative già sperimentate nel mercato finanziario, applicando algoritmi di ottimizzazione capaci di combinare tra loro diverse tariffe componendo la migliore offerta oggettiva, ossia l'offerta più efficiente in senso matematico, non superabile da altre a parità di prodotti base. Le ottimizzazioni consentono, data una prestazione, la minimizzazione dei premi iniziali, annui o globali oppure, dato un premio, la massimizzazione delle prestazioni.

Un esempio: un risparmiatore maschio di 40 anni intende assicurarsi al fine di garantirsi 2 milioni al mese di pensione integrativa dall'età di 65 anni e di tutelare la propria famiglia con un capitale di 200 milioni in caso di sua premorienza nei prossimi 20 anni. Il budget

stimato è di 1 milione al mese ai quali eventualmente sommare un importo un tantum di 6 milioni.

Il risparmiatore desidera valutare il piano previdenziale in lire attuali, ipotizzando un'inflazione annua costante del 1,5% ed un rendimento lordo dei fondi assicurativi del 6%.

Come si evince dai grafici 1, 2 e 3, tale esigenza è risolvibile in modi assai diversi, in funzione degli obiettivi prescelti. Le soluzioni ottime possono essere semplici o composite, in

funzione dei vincoli oggettivi imposti.

In ogni caso, l'ottimizzazione consente la formulazione di soluzioni non superabili in termini di efficienza.

In particolare, a parità di prestazioni, scenari e tempi gli esempi mostrano come si possano scegliere soluzioni diverse in funzione del tipo di versamento che si ritiene più coerente con le proprie attese: il

L'esempio: che deve fare un risparmiatore di 40 anni che vuole assicurarsi una integrativa di 2 milioni/mese e tutelare la famiglia?

grafico 1 riporta l'allocazione ottima per un cliente che intende minimizzare il premio iniziale, il grafico 2 esemplifica la composizione ottima per minimizzare i versamenti successivi ed il grafico 3 mostra l'offerta che minimizza l'esborso complessivo nel corso

te e delicato poiché investe direttamente la cultura assicurativa e gli attuali indirizzi di mercato.

Come accennato in precedenza, le tariffe assicurative sono molteplici, e si dividono principalmente in funzione di:

- **garanzie assicurative,**

miste...) da qualche tempo non definiscono più in polizza il rapporto di conversione tra la prestazione principale (un capitale) e l'eventuale pensione vitalizia fruibile.

Ciò è tanto più rilevante per il risparmiatore laddove, grazie al continuo allungarsi della vita media, le compagnie ritoccano periodicamente i tassi delle polizze pensionistiche ed i coefficienti di conversione capitale-rendita.

E' bene, dunque, sapere che se si vuole la certezza della prestazione pensione bisogna scegliere tipi di tariffe che abbiano una rendita come prestazione principale. E che prevedano premi annui come forma di versamento, giacché tale forma vincola i soggetti a mantenere fede ai rapporti prestazioni-premi stabiliti. Naturalmente, ogni soluzione presenta opportunità e vincoli: nel caso in esame, i premi annui penalizzano il cliente che non porta a compimento i piani con valori di riscatto nei primi tempi inferiori al versato.

Per ciò che riguarda l'altro polo, il rischio morte, le garanzie assicurative consistono nel pagamento di un capitale o di una rendita temporanea immediata o al termine della durata contrattuale.

In questo caso, è il tipo di esigenza familiare che governa il

SUDDIVISIONE DEI PREMI VITA INCASSATI PER CANALE DISTRIBUTIVO

Tabella 1

	3° TRIM. '98	3° TRIM. '97
Sportelli bancari	46,6%	33,5%
Agenti	28,1%	36,3%
Direzione (+ gerenze...)	12,2%	14,6%
Promotori finanziari	11,7%	13,1%
Brokers	1,4%	2,5%

Fonte Isvap

del tempo. Come si vede, ogni soluzione presenta caratteristiche peculiari, che consentono al cliente una valutazione razionale della propria strategia di soluzione.

Esistono, dunque, supporti decisionali di tipo oggettivo, in grado di definire l'offerta migliore in base ai vincoli espressi.

Rimane tuttavia il problema di quali **vincoli soggettivi** può esprimere il risparmiatore, e di come possano essere verificati gli impatti dei propri vincoli sulle soluzioni intraprese.

Il tema è al contempo rilevan-

- **garanzie finanziarie,**
- **tipo di premio.**

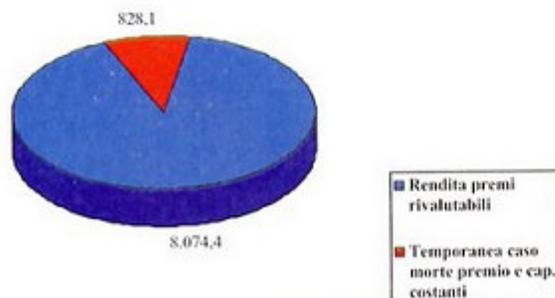
Le garanzie assicurative consistono nel tipo di prestazione erogata contrattualmente, che viene definita nel tempo e negli importi.

Per fare un esempio relativo alla pensione integrativa, le tariffe sono assicurative in senso stretto laddove stabiliscono contrattualmente tempo ed importo minimo della prestazione e tale prerogativa è ormai limitata alle tariffe di rendita vitalizia.

Altri tipi di tariffa (capitalizzazione, capitale differito,

Grafico 1

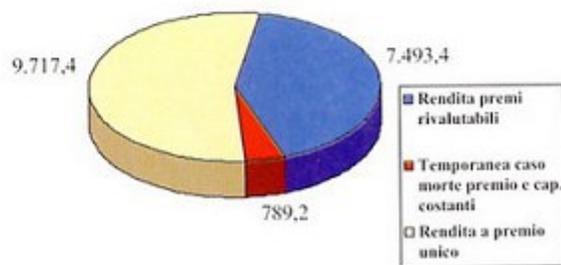
La minimizzazione dei premi iniziali



PREMIO INIZIALE	8.902,5
PREMIO ANNUO	8.902,5
MONTEPREMI IN LIRE ATTUALI	228.109,2
PRESTAZIONE FINALE PENSIONE	24.000
PRESTAZIONE INIZIALE CASO MORTE	200.000

Grafico 2

La minimizzazione dei premi annui



PREMIO INIZIALE	18.000
PREMIO ANNUO	8.282,6
MONTEPREMI IN LIRE ATTUALI	221.772,8
PRESTAZIONE FINALE PENSIONE	24.000
PRESTAZIONE INIZIALE CASO MORTE	200.000

vincolo (se le somme servono per gli studi si può vincolare il tempo di erogazione, se servono fino ad un tempo finale prefissato il capitale può essere decrescente...).

Le garanzie finanziarie di nor-

ma consistono in rendimenti anticipati (tasso tecnico) o garantiti (rendimenti minimi garantiti) dalle compagnie. E' un aspetto psicologicamente attrattivo, ma di scarsa rilevanza sul piano finanziario: il

rischio di minusvalenze sul capitale in tempi medio-lunghi è infatti assai scarso e limitato a mercati specifici ed inefficienti (si veda a tal proposito l'articolo di Grossi e Megale nel numero di agosto '98 di *Investire*), ben diversi dai mercati in cui le gestioni separate sono di norma investite (e se così non fosse bisognerebbe forse fare altre considerazioni). Inoltre, spesso le garanzie di tipo finanziario non sono

TIPOLOGIE DI TARIFFE VITA E TIPI DI PREMI MAGGIORMENTE DIFFUSI

TIPI DI TARIFFE

- **RENDITA VITALIZIA:** garantisce una rendita vitalizia rivalutabile fornendo contrattualmente un importo minimo garantito. E' la classica tariffa pensionistica.
- **CAPITALE DIFFERITO:** garantisce un capitale ad un tempo dato, fornendo contrattualmente un importo minimo. E' una soluzione non più molto diffusa, superata da alternative di minor costo e maggiore flessibilità.
- **TEMPORANEA CASO MORTE A CAPITALE COSTANTE:** classica tariffa di puro rischio, garantisce in caso di morte entro la durata contrattuale un capitale assai maggiore dei premi versati grazie al principio di mutualità.
- **TEMPORANEA CASO MORTE A CAPITALE DECRESCENTE:** come la precedente, salvo che il capitale assicurato decresce di norma annualmente.
- **TEMPORANEA CASO MORTE A CAPITALE CRESCENTE:** non molto diffusa, il capitale assicurato cresce di norma annualmente.
- **TEMPORANEA CASO MORTE DI RENDITA CERTA:** in questo caso la prestazione consiste in una rendita temporanea, erogata fino alla scadenza contrattuale.
- **CAPITALIZZAZIONE:** tariffa di tipo finanziario: slegata da componenti demografiche e da rischi, garantisce un capitale minimo ad un tempo dato.
- **VITA INTERA:** garantisce in caso di morte, in qualsiasi momento essa avvenga (anche dopo il periodo di pagamento dei premi) un capitale ai beneficiari.
- **MISTA IMMEDIATA:** soluzione assai diffusa, garantisce un capitale erogato subito in caso di morte entro la durata contrattuale o al termine in caso di vita.
- **MISTA A TERMINE FISSO:** si differenzia dalla precedente perché la prestazione viene comunque (vita o morte) pagata al termine della durata contrattuale.
- **"INVESTIRE IN CULTURA":** pacchetto "education" composto da una capitale differito e una temporanea caso morte di rendita certa, garantisce inoltre bonus al raggiungimento di risultati relativi al corso di studi.
- **INDEX LINKED / UNIT LINKED:** tariffe di tipo finanziario, caratterizzate di norma da coperture assicurative esigue, garantiscono un risultato finanziario minimo o la copertura dell'investimento iniziale. Le prime valorizzano l'investimento in base a indici di mercato, le seconde investono in quote di fondi comuni.

TIPI DI PREMIO

- **UNICO:** versamento una tantum
- **UNICI RICORRENTI:** versamenti ricorrenti interpretati come tanti unici, senza particolari vincoli e penalità per le eventuali interruzioni.
- **ANNUO COSTANTE:** versamenti annui con vincoli sia per la compagnia che per il cliente. La rivalutazione delle prestazioni è di norma applicata ogni anno in proporzione al numero di premi pagati sul totale previsto.
- **ANNUO RIVALUTABILE:** prevede versamenti annui rivalutabili con vincoli sia per la compagnia che per il cliente.
- **ANNUO COSTANTE LIMITATO:** relativi ad alcune forme puro rischio, il numero di premi pagati è inferiore alla durata contrattuale

Gli esempi seguenti si riferiscono a un maschio di età 40.

Obiettivo:

2 milioni di pensione mese dall'età di 65 anni e 200 milioni di capitale caso morte per la famiglia nei prossimi 20 anni.

Scenario:

Rendimento lordo 6%, inflazione 1,5 %.

Budget massimo:

1 milione mese (12 milioni annui) + 6 milioni una tantum il primo anno.

Nota:

negli esempi di ottimizzazione che seguono, per le tariffe caso morte sono state adottate tariffe di mercato per clienti non fumatori. In ogni caso, le prestazioni caso morte iniziali comprendono le controassicurazioni delle tariffe caso vita prescelte.

Per le tariffe pensionistiche sono state simulate tariffe ad hoc, con carichi contenuti e stimando l'impatto delle revisioni dei tassi di rendita in vigore da gennaio '98. Ci ripromettiamo analisi approfondite non appena diffusa la nuova tariffazione pensionistica di mercato.

NB:

prestazioni e premi sono sempre espressi in lire/migliaia.

- Le indicazioni ed i dati non costituiscono garanzia per i risultati futuri. Le analisi effettuate sono da noi ritenute attendibili, ma comunque non è possibile garantire, in maniera assoluta, la loro completezza ed accuratezza.

immediatamente comprensibili nelle loro modalità applicative (vedi alcune modalità di computazione del valore delle polizze *index linked* o più tradizionalmente le formule di rivalutazione delle tariffe a premio costante).

I tipi di premio impattano non solo sulla modalità e quantità di versamento ma anche sulle modalità di rivalutazione delle prestazioni.

Ad esempio, poiché le tariffe a premio rivalutabili e quelle a premio costanti prevedono più o meno le stesse prestazioni iniziali sebbene sia assai diverso il montepremi atteso, le tariffe si riequilibrano median-

te diverse formule e modalità di rivalutazione, proporzionali nel caso di tariffe a premio costante. Ciò appare tanto logico dal punto di vista finanziario quanto poco diffuso in termini di comunicazione (e fonte di conflitto laddove si interpreti una polizza in senso finanziario).

Un'altra importante conseguenza della scelta del tipo di premio è data dalla garanzia di ottenimento delle prestazioni attese. Nel mondo assicurativo vale infatti una sorta di diritto di reciprocità per il quale più una tariffa è flessibile per l'assicurato, più essa è flessibile per la compagnia. E, come in

ogni affare, ognuno è portato, nel rispetto delle norme pattuite, a massimizzare i propri benefici.

In sostanza, vorremmo dire che non esistono neanche nel mercato assicurativo soluzioni immaginifiche, che in assenza di vincoli diano le maggiori certezze garantendo ogni ripensamento e massimizzando sia le garanzie assicurative che i rendimenti finanziari.

La coperta è, anche qui, corta e l'utilizzo consapevole dei vincoli consente la formulazione delle strategie più coerenti soggettivamente.

Proseguendo l'analisi del caso esemplificato inizialmente

IL FLUSSO DECISIONALE DELL'OFFERTA

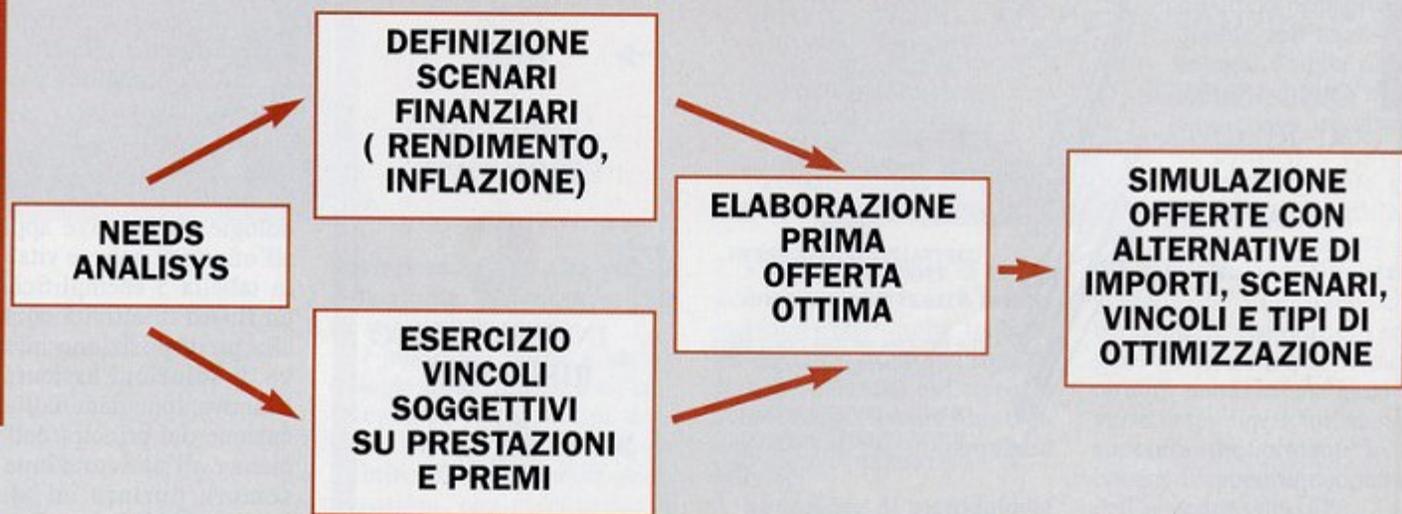


Grafico 3

La minimizzazione del Montepremi

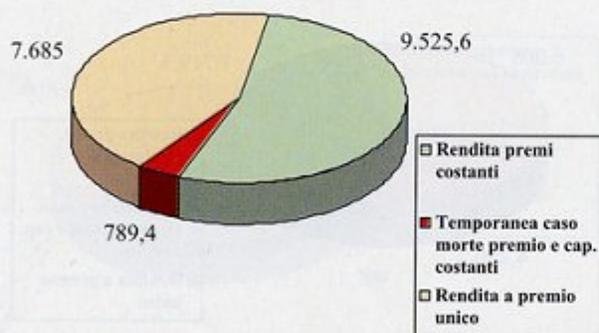
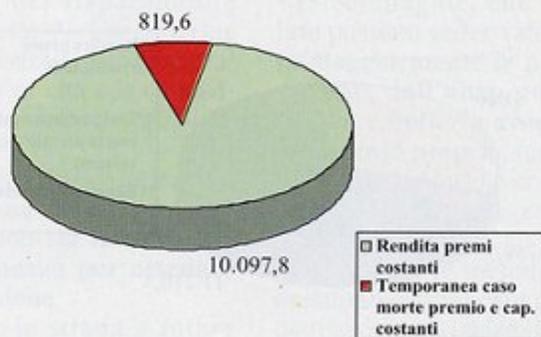


Grafico 4

LA COMPOSIZIONE PER IL RISPARMIATORE CAUTO



PREMIO INIZIALE	18.000
PREMIO ANNUO	10.315
MONTEPREMI IN LIRE ATTUALI	221.768,9
PRESTAZIONE FINALE PENSIONE	24.000
PRESTAZIONE INIZIALE CASO MORTE	200.000

PREMIO INIZIALE	10.917,4
PREMIO ANNUO	10.917,4
MONTEPREMI IN LIRE ATTUALI	226.643,2
PRESTAZIONE FINALE PENSIONE	24.000
PRESTAZIONE INIZIALE CASO MORTE	200.000

possiamo notare come l'esercizio consapevole di vincoli, corrispondenti a particolari atteggiamenti del cliente nei confronti della propria pianificazione previdenziale, porti nuovamente a soluzioni diverse, sia nei risultati sia nelle

strategie. In particolare, abbiamo voluto disegnare quattro tipi di clienti ed ipotizzare i portafogli più coerenti.

Il cauto (grafico 4): parte dall'analisi dei bisogni, vincolando sia le condizioni tariffarie che il tipo di premio, costante

per poter pianificare con certezza l'esborso annuo futuro.

Il fiducioso (grafico 5): parte dalle proprie disponibilità attuali e definisce il portafoglio di tariffe che massimizzi la prestazione pensione, senza vincoli sul tipo di premio giacché non teme scenari inflattivi ed ha fiducia nei propri mezzi.

Il socievole (grafico 6): parte dall'analisi dei bisogni e definisce il portafoglio di tariffe che massimizzi la prestazione caso morte per i propri familiari, fissando le condizioni contrattuali delle tariffe pensione e non immettendo vincoli di sorta sui premi.

Il protagonista (grafico 7): pianifica un budget, massimizza le prestazioni pensione e utilizza solamente soluzioni caratterizzate da versamenti flessibili per lasciarsi sempre aperta la possibilità di ricomporre strategie e piani secondo nuove idee e necessità

Quali sono le prime conseguenze dell'utilizzo di metodologie quantitative applicate all'offerta di polizze vita?

In tabella 3 esemplifichiamo un flusso di attività connesse alla predisposizione interattiva di soluzioni assicurative; l'innovazione data dall'applicazione dei principi dell'efficienza all'assicurazione vita sembra portare ad alcune conseguenze rilevanti, sia per

BISOGNI, TARIFFE, SOLUZIONI

Tabella 4

I BISOGNI DEL CICLO DI VITA:

CASO VITA :

■ RENDITA

■ CAPITALE

CASO MORTE :

■ RENDITA

■ CAPITALE

Le TARIFFE VITA:

- RENDITA VITALIZIA A PREMIO UNICO
- RENDITA VITALIZIA PREMIO COSTANTE
- RENDITA VITALIZIA PREMIO CRESCENTE
- CAPITALE DIFFERITO A PREMIO UNICO
- CAPITALE DIFFERITO PREMIO COSTANTE
- CAPITALE DIFFERITO PREMIO CRESCENTE
- TEMPORANEA CASO MORTE A PREMIO UNICO
- TEMPORANEA CASO MORTE PREMIO COSTANTE
- CAPITALIZZAZIONE A PREMIO UNICO
- CAPITALIZZAZIONE PREMI UNICI RICORRENTI
- VITA INTERA A PREMIO UNICO
- VITA INTERA PREMI COSTANTI
- VITA INTERA PREMI CRESCENTE
- MISTA A PREMIO UNICO
- MISTA PREMI COSTANTI
- MISTA PREMI CRESCENTI

LE ESIGENZE:

■ PENSIONE

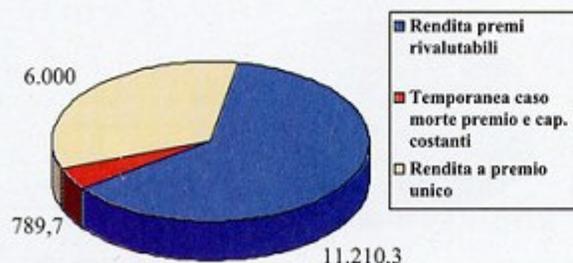
■ PROTEZIONE

■ OBIETTIVO EDUCATIVO

■ INVESTIMENTO RISK FREE

Grafico 5

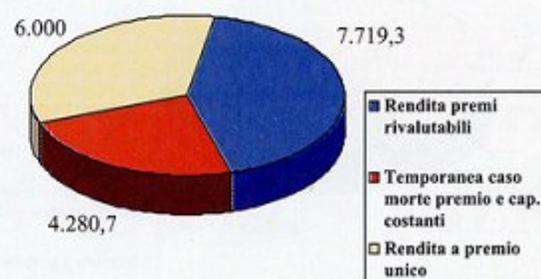
LA COMPOSIZIONE PER IL RISPARMIATORE FIDUCIOSO



PREMIO INIZIALE	18.000
PREMIO ANNUO	12.000
MONTEPREMI IN LIRE ATTUALI	316.427,8
PRESTAZIONE FINALE PENSIONE	34.379,2
PRESTAZIONE INIZIALE CASO MORTE	200.000

Grafico 6

LA COMPOSIZIONE PER IL RISPARMIATORE SOCIEVOLE



PREMIO INIZIALE	18.000
PREMIO ANNUO	12.000
MONTEPREMI IN LIRE ATTUALI	284.877,4
PRESTAZIONE FINALE PENSIONE	24.000
PRESTAZIONE INIZIALE CASO MORTE	1.008.566,5



ottenuta combinando non più prodotti-pacchetto ma singole garanzie, con estrema personalizzazione ed efficienza.

Ciò consentirebbe inoltre meno costi di produzione (e quindi maggiori benefici economici), non dovendosi più realizzare e mantenere gamme di prodotti tanto ampie quanto sottoutilizzate.

5. L'utilizzo di metodologie quantitative sembra portare benefici a tutti gli attori coinvolti nel processo decisionale:

- il consulente diviene sempre più strategico, capace di supportare il cliente nell'analisi dei bisogni e nella ricerca della coerenza anche soggettiva tra risorse ed obiettivi, e di fornire valore aggiunto, grazie alla possibilità di creare in maniera de-

il risparmiatore che per il consulente assicurativo che ne supporta le scelte:

1. è possibile, grazie a metodologie quantitative e all'applicazione dei principi dell'efficienza, realizzare tra le infinite offerte possibili quella ottima, che massimizza il rapporto prestazioni-premi;

2. l'offerta migliore si rivela tale non solo in base a fattori oggettivi ma anche in base all'esercizio di criteri soggettivi di scelta, il cui rispetto ricongiunge su un piano di consapevolezza domanda ed offerta;

3. l'adozione di metodologie quantitative, decostruendo e ricostruendo i prodotti su basi personali ed uniche, crea per ogni risparmiatore un metaprodotto che combina esattamente le tariffe in funzione degli obiettivi previdenziali del risparmiatore (vedi tabella 4). Ciò consente con efficienza la personalizzazione dell'offerta e la condivisione delle scelte tra operatore e cliente.

4. L'utilizzo dell'ottimizzazione evidenzia come il prodotto singolo non sia la soluzione ma un mezzo per ottenere una soluzione.

Ciò apre la strada a future strutturazioni di prodotto.

Se infatti i risultati complessivi migliorano ottimizzando prodotti-pacchetti esistenti si può, grazie allo sviluppo della tecnologia, costruire direttamente ed in tempo reale il prodotto all'atto della vendita,

centrata soluzioni finalizzate (i grafici 2 e 3 mostrano peraltro come le elaborazioni scelsegano soluzioni molto vicine in termini numerici ma assai diverse in termini di utilizzo; ciò supporta ulteriormente la necessità di supporto decisionale dell'operatore stesso);

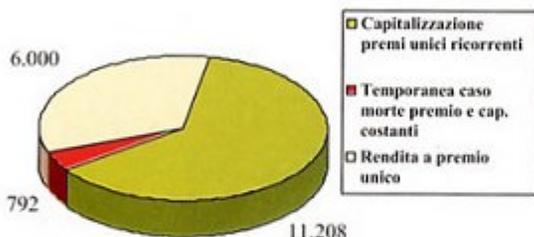
- il risparmiatore, che massimizza i risultati dei propri investimenti e diviene parte attiva, razionale e consapevole nella definizione e nel controllo del proprio piano previdenziale;

- le compagnie, che da un lato possono veder valorizzate maggiormente le proprie gamme, dall'altro possono innovare l'offerta assicurativa in senso proprio, fornendo strumenti di presidio commerciale decentrati e agendo su diversi canali.

In sostanza, le metodologie quantitative applicate ai prodotti assicurativi possono aprire nuove strade sia in termini di realizzazione dell'offerta che in termini di ruoli e modelli professionali, costituendo un supporto adeguato per nuovi e razionali equilibri tra offerente e cliente e per future attività di consulenza.

Grafico 7

LA COMPOSIZIONE PER IL RISPARMIATORE
PROTAGONISTA



PREMIO INIZIALE	18.000
PREMIO ANNUO	12.000
MONTEPREMI IN LIRE ATTUALI	255.510,4
PRESTAZIONE FINALE PENSIONE	26.945,5
PRESTAZIONE INIZIALE CASO MORTE	200.000

Quanta: il tutto è maggiore della somma delle parti

**Un patrimonio
unificato di competenze
e di esperienze nei campi
delle metodologie quantitative per
l'investimento e dell'ottimizzazione
dell'offerta assicurativa. ***

**A servizio di SGR,
società di assicurazioni,
banche, reti di
distribuzione.**

** Sulle metodologie quantitative
per l'investimento e sull'ottimizzazione
dell'offerta assicurativa,
Progetica scrive mensilmente
su Investire dal giugno 1998.*

T E L E F O N O
02.29060179

PROGeTICA è la società di consulenza e formazione che per prima in Italia ha reso accessibili all'operatore finale e al risparmiatore privato le teorie quantitative dell'efficienza per:

- metodologie di analisi di mercati e servizi
- modelli di gestione degli investimenti
- sviluppo di nuovi modelli di consulenza e vendita.

PROGeTICA srl
via Marsala, 11 - 20121 Milano e-mail: progetic@tin.it

FABULA, agenzia di comunicazione, con venti anni di esperienza nel campo finanziario e assicurativo, è la prima in Italia ad avere realizzato:

- soluzioni comunicative plurimediali
- sistemi interattivi di formazione distribuita per lo sviluppo e la diffusione delle metodologie quantitative.

FABULA srl
via R.Pilo, 11 - 20129 Milano e-mail: fabulaco@tin.it