

Assicurazioni

Investire altrove il capitale maturato, proseguire o no il piano assicurativo, cambiare compagnia, come programmare il nuovo riscatto. Chi è arrivato nell'anno di uscita di una polizza vita decennale o ventennale è chiamato a fare scelte precise. Che incideranno sul portafoglio.



Contratto scaduto: labirinto di scelte

Chi è entrato nell'anno di uscita di una polizza vita decennale o ventennale, pur non essendo in età pensionabile si trova a **decidere sul da farsi**: se investire altrove il capitale maturato, se proseguire il piano assicurativo, se cambiare o meno assicuratore e come programmare poi il nuovo riscatto. Le decisioni da prendere sono più di una e nessuna meno importante dell'altra. Ecco alcuni suggerimenti per questa delicata fase.

REINVESTIRE, CERTO...

Quando si lavora a tempo pieno, non si sanno sempre mettere bene a fuoco le proprie esigenze di future **"pantere grigie"**.

Le esigenze di una persona anziana sono legate alla sua autonomia abitativa, ai bisogni di tipo alimentare e di assistenza medico sanitaria in primo luogo. Ma in futuro non ci saranno solo queste: i pensionati di domani vorranno andare in vacanza, al cinema, a cena fuori, ameranno le mode vestimentarie. Questi bisogni accessori non riguardano più di tanto i pensionati di oggi e hanno un impatto minore sulle loro risorse economiche. Nel futuro dunque il fabbisogno ideale dovrà tenere conto anche di queste esigenze che sembreranno irrinunciabili.

... MA IN CHE COSA?

Qualcuno ritiene che l'**investimento immobiliare possa essere una**

alternativa migliore alle polizze vita. Nessuno potrà dire però quali saranno le aree residenziali più appetibili né i tassi di rivalutazione di un appartamento fra quarant'anni, né quali imposte colpiranno la proprietà e nemmeno che tipo di valutazione potrà dare il mercato su soluzioni ibride come la nuda proprietà e l'usufrutto vitalizio, se ci si trovasse di fronte a un boom di questo tipo di offerta a fronte di una domanda insufficiente.

Allo stesso tempo, per chi sceglie le polizze vita, non si ha un'idea precisa su quali saranno i redditi che fra quarant'anni potranno garantire o meno un'esistenza decorosa se non soddisfacente.

Se alla scadenza di una polizza vita un **promotore finanziario** insiste per dirottare tutto sui fondi, è bene considerare anche un altro aspetto. I promotori qualche volta sono in procinto di cambiare insegna. Se un portafoglio è prevalentemente assicurativo, il promotore fa più fatica a portarsi via il cliente. I prodotti assicurativi offrono margini più alti ai venditori, ma in un'ottica di lungo termine limitano lo spazio di manovra del consulente.

Il cliente di un promotore dunque, acquistando una polizza, deve pensare che il suo intermediario potrebbe cambiare insegna e che quel prodotto non potrà essere liquidato con la stessa facilità e gli stessi costi di un fondo.

CONTINUARE O TRASLOCARE?

Una delle scelte possibili per chi ha polizze in scadenza, è quella di decidere la prosecuzione del piano o il trasloco su un altro prodotto della stessa compagnia.

Qualcuno si domanda se sia conveniente o meno restare col vecchio assicuratore. Gli investitori istituzionali insegnano a non andare a simpatie – per il venditore o il marchio – ma a **scegliere essen-**

zialmente assicuratori oggi largamente solvibili, perché sono quelli in grado di poter far fronte alle situazioni difficili. Le compagnie solvibili non sono semplicemente quelle dal nome noto, ma quelle

che non si lanciano in costosi espansionismi e perseguono politiche di investimento conservatrici. Le **riserve** sono innanzitutto una garanzia della capacità della compagnia di onorare i propri impegni a

Michaud (AXA): una bomba sociale scoppierà fra vent'anni



INVESTIRE ha intervistato **Massimo Michaud** (nella foto), presidente e a.d. di AXA Italia.

Lo sviluppo dei prodotti vita in Italia è stato quello atteso dal mercato o no?

Dal punto di vista congiunturale gli ultimi 4-6 anni sono stati positivi, pure se le aspettative erano anche inferiori. Dal punto di vista struttura-

le si vede la forte mancanza di prodotti di protezione in Italia dove per questo si spende il 6% del Pil; mentre in Francia e Germania si spende l'8%.

La cosa che stupisce di più è la scarsa percezione della bomba sociale che si prepara di qui a vent'anni. Molte persone con un lavoro dipendente tra 45 e 65 anni non hanno mai fatto fare una seria proiezione della propria rendita pensionistica futura e non hanno messo in conto di dover continuare a lavorare per farcela: Inps e sindacati lo spiegano, ma sono poco ascoltati. Lo spieghiamo noi assicuratori, ma veniamo percepiti solo nell'aspetto della vendita e non dell'informazione. Io dico: non è un male che del bisogno parli chi vuol vendere una polizza, purché non affermi cose false. Se i conti non cambiano, non so se auspicare dopo i versamenti obbligatori all'Inps, anche quelli per la pensione integrativa.

Lei insomma, pensa a nuovi eventuali provvedimenti del Governo su questa materia, in futuro?

Mi piacerebbe veder nascere, come in Francia, prodotti previdenziali ad alta defiscalizzazione dopo un certo numero di anni di permanenza da parte dei risparmiatori. Di sicuro credo che ci si dovrà occupare della portabilità del Tfr, perché si cambieranno più occupazioni in una singola vita lavorativa. E mi domando se qualcuno si vorrà occupare della discrepanza fra obiettivi del governo e obiettivi delle imprese e dei lavoratori in materia previdenziale.

I dipendenti infatti, non si mostrano particolarmente interessati a prolungare la propria vita lavorativa oltre l'età pensionabile, neanche con l'incentivo del 30%. Le aziende sembrano molto interessate a sbarazzarsi di tutti quelli che hanno più di 58 anni. Lo Stato invece

sembra far conto sul prolungamento del lavoro. Io credo che non si possa costruire il futuro previdenziale di un Paese su una situazione di conflitto.

Come giudica la vendita in "libera prestazione di servizi"?

Dico che si vede se funziona da come ha funzionato.

Personalmente ho visto pochissimi risultati. La gente prima di dare i soldi in mano a qualcuno, vuol vedere chiaramente chi è. E' stata una grande speranza, non ci sono le condizioni di distribuzione giuste, ci vorrebbe una offerta molto vasta.

Quali sono i nuovi prodotti che state lanciando in questi giorni?

Abbiamo il nostro fondo pensione aperto con 4 linee di gestione finanziaria e diverso livello di rischio, da 1 a 4, nell'ultimo gli strumenti azionari possono rappresentare fino all'85% del totale. Per i lavoratori autonomi e i professionisti, abbiamo un piano di risparmio assicurativo garantito che permette di sfruttare i vantaggi fiscali previsti dalla legge.

Abbiamo infine una forma di rendita differita con bonus, denominata Pensione attiva +, con versamenti annuali minimi di 500 Euro, che non ha costi di gestione e prevede solo 50 Euro di spese in caso di riscatto parziale o totale, oppure il passaggio ad altri nostri prodotti.

COMPAGNIA	FONDI CHIUSI	FONDI APERTI	PIP	TOTALE
ASS. GENERALI	90	762	215	1.173
RAS	45	305	100	495
ALLEANZA	9	305	143	503
MEDIOLANUM	18	76	143	261

Costo delle pensioni Inps di anzianità oggi: 40.000 miliardi di Euro

Costo delle pensioni di vecchiaia oggi: 35.000 miliardi di Euro

Rapporto n° contribuenti/n° pensionati: 1,38 nel 1990, diventato 1,27 nel 2000

Italiani over 65 anni oggi: 18% della popolazione

Italiani over 65 anni nel 2035: 31% della popolazione

Il valore del nuovo mercato previdenziale

Assicurazioni

lungo termine. Fra qualche anno entreranno in vigore le nuove norme di solvibilità europee. Dunque **c'è da attendersi un buco di 100 miliardi di Euro nei fondi propri del settore**. Questo deficit, secondo alcuni osservatori, potrebbe concentrarsi in 4 mercati: la Svizzera, il Regno Unito, la Svezia e la Germania. Italia (dove le **Assicurazioni Generali**, per esempio, hanno a disposizione riserve per 1,7 miliardi di Euro), Belgio, Olanda e Spagna risulterebbero sovracapitalizzati; mentre la Francia si troverebbe in uno stato di equilibrio. Di fronte a questa prospettiva, alcuni osservatori ritengono che nulla cambierà per **Allianz, AXA e Generali**; mentre per altre compagnie c'è un grosso punto interrogativo. Le società sottocapitalizzate rispetto a queste norme, saranno forse costrette

a fermare le attività, a cederle o a ridurre la propria espansione. Altre dovranno ridurre il profilo di rischio di assicurabilità, altre ancora dovranno ridurre la loro esposizione agli investimenti azionari o immobiliari e infine diminuire l'attrattività dei loro prodotti (per esempio eliminando quelli a tasso garantito). E' dunque molto importante, in vista di un reinvestimento, considerare la solidità del proprio interlocutore previdenziale privato.

CAMBIARE ASSICURATORE?

Cambiare assicuratore può essere vantaggioso per il motivo sopra detto. In quest'ottica **vanno dunque valutate con molta cautela le cosiddette offerte di personal portfolio**, proposte a circa 350.000 famiglie che hanno scelto gestioni "private". Che sono ancora peggio delle unit linked nostrane, in quanto a perdite potenziali, perché solitamente vantano commissioni ancora

più alte. **Si tratta di polizze a premi elevati** (da alcune centinaia di migliaia di Euro fino a 4-5 milioni) **che contengono fondi hedge sottostanti**. Per aggirare la normativa vigente, che prevede il divieto per le società di gestione di creare polizze assicurative con *hedge* sottostanti, ci sono società che fanno ricorso alle loro filiali estere in Irlanda o Lussemburgo per costruire questi prodotti ad alto rischio e poi distribuirli sul mercato italiano in libera prestazione di servizi. L'Isvap sta bloccando questi prodotti, ma **sono i risparmiatori innanzitutto a doversi tutelare**: non mancano le società che sbandierano performance del 12% lo scorso anno, ma tacciono di aver accusato **perdite del 50%** nell'anno precedente.

VALORIZZARE LA SUPER RENDITA

Per valorizzare al meglio una polizza vita giunta a maturazione e reinvestita in una nuova previdenza integrati-

va, i passi utili sono tre. Anzitutto il godimento va prorogato nel tempo quanto più a lungo possibile. Si può ipotizzare, per esempio, di non usufruire di assegni integrativi per i primi anni della pensione, quando si può ipotizzare la prosecuzione di piccoli lavori a consulenza o il buono stato di beni semidurevoli come gli elettrodomestici o l'automobile. Così si potrà usufruire di importi più consistenti quando le forze verranno meno, si presenteranno problemi di salute o di autosufficienza. In secondo luogo il capitale maturato dovrebbe essere sempre ripartito in due parti, **rendita e riserva** per eventuali imprevisti. Rinunciare a qualche briciola di rendita ogni giorno per avere da parte un gruzzolo straordinario è il modo migliore per poter affrontare le incognite della vecchiaia con serenità. ☺

DI KATIA FERRI
katiaferri@hotmail.com



We@bank:

comoda la banca, comoda la vita.

Con We@bank, il servizio on line di Banca Popolare di Milano, potrai operare direttamente da casa sul tuo conto corrente e in borsa, pagare bollettini postali ed effettuare bonifici, chiedere prestiti e mutui, fare e-commerce...

Entra in We@bank su www.webank.it

Informazioni presso

agente Banca Popolare di Milano
Numero Verde 800 100 200
Numero Verde We@bank 800 060 070
www.webank.it
www.bpm.it

BPM Gruppo Migliorino

Webank
www.webank.it

BPM Banca Popolare di Milano

● Dal 3 al 5 marzo 2004 si svolgerà al TIAPPOINT del Centergross di Funo di Argelato (Bologna) la terza edizione di **Assicur@expo**, mostra convegno dedicata al sistema assicurativo europeo.



● **Toro Assicurazioni (gruppo De Agostini)** si prepara per la quotazione in Borsa con la consulenza di Caboto, Credit Suisse First Boston e UBM. Il nuovo amministratore delegato è, come previsto, l'ex numero uno di Alleanza, **Sandro Salvati** (nella foto).

● Il patto di consultazione sull'8% circa delle **Assicurazioni Generali** durerà per altri sei mesi. Le banche socie (Capitalia, Mps e Unicredit) hanno infatti rinnovato il patto siglato all'inizio del 2003 nel messo della guerra avviata da Piazza Cordusio per difendere l'italianità del Leone. Nel capitale delle Generali Capitalia e Unicredit hanno messo a servizio di un bond convertibile il loro pacchetto azionario, conservandone però i diritti di voto. Mps invece è ancora azionista a pieno titolo nel capitale. Intanto la divisione austriaca del gruppo ha nominato amministratore delegato effettivo Karl Stoss, al posto di Dietrich Karner. Generali Vienna nel 2004 ha più che raddoppiato l'utile netto 2003 (42,1 milioni); la raccolta premi è salita del 4% a oltre 2,7 miliardi.

● **Cattolica Assicurazioni** (nella foto il direttore generale Ezio Paolo Reggia) ha presentato il nuovo piano triennale 2005-2007 e ha chiuso il 2004 con utili per circa 118 milioni. Intanto la compagnia acquisita dalla Banca Popolare di Bari il 50% di Eurostav per 40 milioni, raggiungendo il controllo del 100% della società. La banca pugliese continuerà la distribuzione dei prodotti



100% della società. La banca pugliese continuerà la distribuzione dei prodotti

della compagnia tramite l'estensione dell'accordo distributivo fino al 2008.

● L'agenzia di rating Fitch ha assegnato il rating AA alla società assicurativa britannica **Clerical Medical**, riconoscendone la solidità finanziaria. La valutazione conferma i giudizi eccellenti già attribuiti da Standard & Poor's (AA) e Moody's (Aa2) che Clerical Medical vanta da diversi anni. Il nuovo rating rifletterebbe l'eccellente posizione nel mercato pensionistico e assicurativo britannico, grazie al notevole supporto del gruppo Hbos di cui fa parte, ai margini crescenti nel *new business* e ai consistenti volumi di vendita sviluppati sia attraverso intermediari assicurativi indipendenti (*brand* Clerical Medical) sia attraverso il canale bancario (*brand* Halifax Life).

● Stefano Nalin è il nuovo direttore commerciale di **Zurich Italia**, la rete di 500 agenzie italiane della società che fa capo al gigante svizzero. Nalin proviene da Aurora dove era direttore centrale. Sarà anche responsabile di Zurigo SIM, il *network* dei 380 promotori finanziari che lavorano all'interno delle agenzie del gruppo. Infine il gruppo Zurich ha disposto 2 milioni di dollari per le popolazioni asiatiche colpite dallo tsunami.

● Il gruppo austriaco **Uniq** ha acquisito l'80% di **Claris Vita** da Veneto Banca. Herbert Schimetschek nominato presidente, Michele Meneghetti è stato confermato nella carica di a.d.. Intanto Mauro Fanelli è il nuovo *sales manager* di Claris Vita di Toscana, Lazio e Umbria. Proviene da Banca Lombarda. Nell'area centro Italia arriva Marco Romano, che ha collaborato in precedenza con Area Banca e Popolare di Lanciano e Sulmona.

● Il gruppo assicurativo **Reale Mutua** ha sottoscritto un contratto preliminare con Aegon per acquisire la filiale spagnola Aegon Seguros Generales. La filiale spagnola di Aegon entrerà a far parte del gruppo Reale e continuerà la sua attività nel settore danni. Angelo Piloni, direttore generale della compagnia, ha preannunciato premi 2004 a quota 2.600 milioni per il gruppo torinese e investimenti per oltre 7500 milioni.

L'Ania temporeggia sulla trasparenza



Gli assicuratori hanno chiesto più tempo a proposito dei nuovi standard di trasparenza proposti dall'Isvap sulla vendita di polizze vita. Le compagnie tramite l'Ania guidata da

Fabio Cerchiai (nella foto) chiedono che le nuove regole vengano applicate solo ai nuovi contratti, senza toccare quelli già sottoscritti. La proposta è contenuta in un documento presentato dalle associazioni di categoria in risposta alla richiesta di **Giancarlo Giannini** di introdurre *benchmark* come parametro per valutare la performance delle polizze *unit linked*, dovendone rappresentare inoltre tutte le spese. Le compagnie propongono dilazioni per l'introduzione della riforma e cercano di opporsi alla norma Isvap che vieta la riscossione di una commissione specifica quando le quote degli assicurati, confluenti nel fondo interno collegato alle prestazioni di una unit, sono destinate a fondi di investimento che fanno capo allo stesso gruppo della compagnia. L'Ania considera troppo rigido questo vincolo. Ma per ora l'Isvap non ha ancora comunicato impostazioni diverse. L'istituto di vigilanza ha per ora sbloccato solo le plusvalenze latenti dei bilanci assicurativi, che potranno essere utilizzate dalle compagnie per costituire il loro margine di solvibilità. Tali risorse potranno essere utilizzate nella misura del 10% per i margini disponibili nel settore vita e entro il 20% per il settore danni.

ALLA FACCIA DEL CONSUMATORE

L'Italia è il paese dei rinvii, giustificati il più delle volte con le "richieste di chiarimento". L'Ania non fa eccezioni. L'Isvap aveva imposto da gennaio 2005 nuovi standard di trasparenza sulle polizze vita. L'associazione delle compagnie chiede uno slittamento. Alla faccia della tutela del consumatore e dei principi di sana concorrenza (A. G.)