

La rivincita della polizza nella stagione dei tassi azzerati

Un colloquio con l'ad di Arca, Corradini, e il dg Casu sulle prospettive del settore assicurativo.

27 novembre 2016



MILANO - Gli italiani tornano a risparmiare, ci dicono i recenti dati, ma il rapporto con le forme assicurative di investimento è ancora poco oliato: solo l'8 per cento degli intervistati nell'ambito della corposa indagine dell'Acri ritiene opportuno dedicarsi a tali strumenti, una percentuale per altro stagnante nel tempo. Federico Corradini, amministratore delegato di Arca - la compagnia del gruppo Unipol specializzata nella bancassicurazione - non è dello stesso parere: "La nostra esperienza nel settore della bancassicurazione dimostra che le polizze vita continuano ad essere una

soluzione molto apprezzata dai risparmiatori", rileva. Anche perché in questo momento storico è difficile avere soddisfazioni dai tradizionali titoli di Stato: "Il contesto finanziario, con rendimenti sotto l'1% e mercati azionari spesso in perdita, porta a privilegiare i prodotti assicurativi che possono coniugare rendimenti interessanti ed altre caratteristiche competitive rispetto ad altre forme di investimento".

L'esperienza di Arca Vita, compagnia ad hoc per questo ramo di polizze, mostra una crescita della raccolta del 2015 del 46%. Anche il primo semestre del 2016 è stato "incoraggiante" sotto il profilo della raccolta premi: nel periodo i premi vita sono saliti a 1,36 miliardi, contro gli 1,1 miliardi al 30 giugno del 2015. Ma non è al solo investimento che si guarda, quando si decide di affacciarsi sul mondo dello strumento dell'assicurazione sulla vita. Secondo Corradini, infatti, "una polizza Vita coniuga la ricerca di rendimenti finanziari a importanti coperture assicurative che tutelano il passaggio generazionale, garantendo un capitale ai beneficiari in caso di morte dell'assicurato. Sempre in ottica di pianificazione successoria ci sono altri importanti vantaggi: le prestazioni non rientrano nell'asse ereditario e le somme corrisposte in caso di decesso dell'assicurato sono esenti da imposte di successione. Il beneficiario in caso di premorienza può essere chiunque, anche una persona fuori dall'asse ereditario, e può essere nominato e revocato dal contraente con facilità ed in qualsiasi momento. Inoltre il capitale è impignorabile e insequestrabile".

Quanto all'industria assicurativa in sé, il direttore generale Marco Casu traccia i prossimi sviluppi: "Sicuramente per il Vita la principale novità sono le polizze multiramo, messe a punto anche per i clienti private e collegate alle più evolute forme di investimento come gli Etf. Per il prossimo futuro rimane prioritario riequilibrare il portafoglio Vita tra Ramo I e Ramo III, anche a seguito dell'entrata in vigore di Solvency II che richiede più stringenti requisiti di solvibilità patrimoniale, alla quale siamo particolarmente attenti. Altro obiettivo di sviluppo sono i rami Danni, anche attraverso un approccio più consulenziale nell'analisi delle esigenze di protezione del cliente in tutti gli ambiti della vita quotidiana". Nel segmento, Arca Assicurazioni sta mostrando un andamento stabile e nella prima metà del 2016 ha incassato premi per 54,3 milioni, chiudendo in utile di 11,6 milioni. Sulla difficoltà di far crescere il business pesa anche il fatto che i prodotti Arca sono distribuiti nel circuito delle filiali bancarie, che hanno una logica molto più vicina ai prodotti Vita. Casu indica l'intenzione di non fermarsi "alla sola polizza auto, ma di rafforzare ulteriormente anche le soluzioni per proteggere la casa, la famiglia e la salute. Senza dimenticare i prodotti dedicati al mondo delle Pmi, degli artigiani e dei commercianti, per il quale Arca è già in grado di fornire soluzioni tecnologicamente più avanzate rispetto a quanto presente sul mercato tradizionale".

Per il dg, l'allargamento dell'offerta si sposa anche con la necessità che il comparto finanziario sta vivendo di riprofilare la sua forza lavoro, che si è dimostrata sovrabbondante rispetto all'attività storica di banche e assicurazioni: "Cimentarsi con la vendita delle polizze Danni, più lontane dal mondo bancario rispetto a quelle Vita, rappresenta per i lavoratori bancari un'opportunità per acquisire nuove competenze e capacità di vendita, anche con un approccio più consulenziale. Infatti il bancario può, attraverso modelli e software prediposti da Arca Assicurazioni, acquisire la capacità di analizzare le esigenze di protezione del cliente ed individuare le soluzioni più adatte per rispondere a tutte le esigenze assicurative".

Arca assicurazioni