

LE TANTE OPPORTUNITÀ DEL WELFARE FAMILIARE

di MARIA MORO

LA FAMIGLIA CAMBIA MA RIMANE IL PUNTO DI RIFERIMENTO E IL PRIMO SOSTEGNO NEI MOMENTI DI DIFFICOLTÀ: È UNA CONTRADDIZIONE CHE VIVE DELL'ASSENZA DI STRUMENTI DI SOSTEGNO ADEGUATI ALLE ESIGENZE DI CHI DECIDE DI CRESCERE DEI FIGLI E ASSICURARE LORO IL FUTURO CHE DESIDERANO

Se la famiglia chiama, le compagnie rispondono. La realtà di questo inizio di secolo vede un atteggiamento dicotomico nei confronti della famiglia: da un lato le scelte di vita portano ad allungare i tempi della sua formazione, dall'altro diventa sempre più difficile poter contare sul supporto del nucleo familiare d'origine, sia per le ristrettezze economiche che accomunano padri e figli, sia perché le necessità dei giovani adulti di seguire le proprie scelte professionali allontanano fisicamente dalla famiglia d'origine. La società cambia: se da un lato si indeboliscono i legami, dall'altro la famiglia si rinsalda come istituzione riconosciuta, aprendosi alle nuove forme di famiglia di fatto, o allargata. Ma difficilmente viene reciso il cordone ombelicale che ne fa ancora, per la gran parte degli italiani, il primo luogo di protezione. Sì, perché a guardare la realtà dei fatti, prima ancora dei dati (il rapporto annuale **Istat** pubblicato a maggio conferma il ruolo fondamentale del trasferimento della ricchezza tra generazioni, anche se questa è solo un aiuto derivato dalla pensione dell'anziano), dal sostegno economico e collaborativo della famiglia non si prescindere. Soprattutto se si tratta di un aiuto nella crescita dei figli, le cui esigenze variano a seconda dell'età. Quando i bambini sono piccoli, la prima preoccupazione riguarda la salute e l'assistenza; poi, crescendo, subentrano le necessità legate alla scuola, allo studio universitario, e da qui si passa al contributo per permettere ai ragaz-



zi di fare le prime esperienze importanti nel mondo del lavoro, ovunque esso chiami, e anche se non retribuito a sufficienza.

NUOVI NUCLEI, VECCHIE ESIGENZE

Le famiglie sentono oggi l'esigenza di guardare avanti. Di non farsi trovare impreparate di fronte alle nuove esigenze o all'imprevisto. E una delle vie che esplorano è quella assicurativa: le compagnie hanno raccolto questa esigenza, e possono proporre soluzioni più profilate rispetto al passato sui temi di Rc, salute e risparmio. Ambiti che spesso tengono conto anche dell'evoluzione dell'istituto familiare nel corso di questo secolo.

ADATTARE LE SOLUZIONI AL CONTESTO

In tutti i settori, ma in particolare quando si parla di welfare, è necessario avere una capacità di proposta aderente in modo specifico alle esigenze del mercato in cui si opera. Secondo **Alberto Vacca**, ceo life entities e cio di Aviva Italia, in passato nel mercato italiano, il welfare era affidato allo stato sociale e integrato dall'investimento in immobili, considerati un porto sicuro dei risparmi da trasmettere ai figli. "Oggi il panorama è cambiato. Con uno stato che arretra, la popolazione che invecchia e con giovani costretti sempre di più alla mobilità territoriale, le esigenze di welfare stanno aumentando in modo significativo, e i cittadini ne stanno acquisendo sempre più consapevolezza". Vacca è convinto che il cammino è ancora lungo, "e in quest'ottica anche noi, come esperti di protezione, investimento e previdenza, abbiamo un ruolo sociale da compiere insieme ai nostri partner distributivi, sempre più indirizzati ad un approccio consulenziale".

Sul mercato esiste già una ricca gamma di soluzioni con caratteristiche specifiche e garanzie adatte alle varie situazioni. Aviva punta sui prodotti *life-cycle* che seguono le diverse necessità nell'arco della vita, rispondendo sia al bisogno crescente di protezione, sia all'esigenza di investire risparmio in un'ottica di lungo periodo. "Ma oltre ai prodotti - aggiunge Vacca - è importante dedicarsi con più impegno a diffondere la cultura previdenziale. Anche su questo Aviva si è concentrata negli ultimi anni. Ne è un esempio la ricerca del 2016 *Mind the Gap*, da cui è emerso che i cittadini europei percepivano una pensione inadeguata a garantire il mantenimento del tenore di vita: solo in Italia si stima un'esigenza di risparmio integrativo di circa 100 miliardi di euro. I governi e gli operatori di settore dovranno lavorare insieme per orientare le persone nelle scelte e offrire loro le soluzioni più idonee". È questo anche l'obiettivo della nuova direttiva sulla distribuzione (*IdD*) che inverterà il modo di costruire i prodotti, pensati fin dall'inizio in base alle esigenze della clientela.

Zurich, ad esempio, coglie nella propria offerta più recente le esigenze delle famiglie di fatto e delle coppie omosessuali, legando la propria offerta non al vincolo matrimoniale, ma al legame affettivo: *Viceversa* è una polizza vita che, in un unico contratto, protegge entrambi i componenti della coppia, permettendo alla persona superstita di ricevere il capitale assicurato. Nell'ambito vita, con *Zurich Progetto* la compagnia propone una polizza a vita intera che prevede la libera scelta del beneficiario. Un'ottica aperta è presente anche nel prodotto *MetroperMetro Quadro*, una Rc famiglia che include nella protezione i conviventi e le persone che si possono occupare a titolo di cortesia dei figli dell'assicurato.

QUELLO CHE LA SANITÀ NON COPRE

Guardando più agli aspetti della previdenza e della salute, **Reale Mutua** ha istituito la figura professionale del consulente di previdenza e welfare, che si propone come facilitatore delle esigenze di tutela del nucleo familiare durante tutto il ciclo di vita. L'offerta *salute* si rivolge ai bisogni primari della famiglia: i prodotti *RealmenteInSalute* (di Reale Mutua) e *Salute!* (di **Italiana Assicurazioni**) includono programmi di prevenzione e di cura ma dedicano anche una particolare attenzione alla fase dell'assistenza domiciliare post ricovero, che permette di alleviare un peso gravoso per la famiglia moderna, spesso impegnata fuori casa e che difficilmente può conciliare lavoro e assistenza domestica. La *Formula Kids* è invece una soluzione specifica per i bambini. Oltre alla proposta salute, ai minori è dedicata *Crescita Reale Zerodiciotto*, con cui Reale Mutua offre la possibilità alla più stretta cerchia di persone che circondano il bambino di accantonare per lui un capitale finalizzato alla realizzazione di progetti futuri; con finalità di tutela è stata pensata anche *Realmente Amore*, polizza destinata ai genitori di figli disabili che vogliono garantire loro un reddito costante quando resteranno soli.

Se da un lato sta cambiando l'interesse degli italiani verso le soluzioni assicurative, dall'altro le compagnie sembrano, in molti casi, aver colto le esigenze emergenti di riduzione delle aree di vulnerabilità e sostegno al futuro dei figli: un percorso ancora in evoluzione ma che potrà andare a costituire quel pilastro di welfare aggiuntivo indispensabile in una società che cambia.