

IL RECUPERO DEL MERCATO VITA

di Giacomo Corvi

TORNA A CRESCERE IL MERCATO DELLE POLIZZE DI RISPARMIO, INVESTIMENTO E PREVIDENZA DOPO QUALCHE ANNO DIFFICILE. LUIGI DI FALCO, HEAD OF LIFE AND WELFARE DI ANIA, ANALIZZA LA CRISI RECENTE E ILLUSTRA I DETTAGLI DI UNO SCENARIO CHE È TORNATO A MOSTRARE UN ANDAMENTO POSITIVO: LE PREMESSE PER IL PROSSIMO FUTURO SONO BUONE

I peggio sembra ormai alle spalle. Qualche ricaduta è sempre possibile. La situazione non è ancora del tutto sotto controllo. Ed è bene continuare a monitorare attentamente tutti i valori per evitare che quanto avvenuto in passato possa ripetersi. Però almeno la febbre è scesa per il business delle polizze vita: il mercato ha superato bene la prova di una crisi che non si vedeva in Italia da anni, anzi da decenni. Le recenti difficoltà di alcune imprese del settore, seppur ancora in attesa di una risoluzione definitiva, sono in fase di gestione. E la stagione dei forti rialzi dei tassi di interesse ha ormai ceduto il posto a strategie di politica monetaria più accomodanti ed espansive che potrebbero ridare slancio alla distribuzione di polizze vita. Insomma, secondo **Luigi Di Falco**, head of life and welfare di Ania, “lo scenario è promettente”.

Sentito da *Insurance Review*, Di Falco evidenzia più nel dettaglio che, “rispetto ai bisogni di investimento, il livello elevato di risparmio e di liquidità finanziaria delle famiglie italiane è un bacino potenziale interessante per lo sviluppo dei nostri prodotti”. Prospettive positive anche nell’ambito della previdenza dove, prosegue, “c’è spazio per avvicinare il risparmio alla previdenza e orientare la liquidità, detenuta dai cittadini anche per fini previdenziali, verso gli strumenti assicurativi”.

CRISI E TASSI DI INTERESSE

Riflettere su uno scenario tornato finalmente sereno significa inevitabilmente confrontarsi con i problemi degli ultimi anni. Di Falco non nasconde le difficoltà, a cominciare dalla crisi in cui sono cadute alcune imprese del settore. Il manager si concentra soprattutto sul dossier **Eurovita**, che ha visto l’Ania al



© Ania

Luigi Di Falco, head of life and welfare di Ania

fianco di compagnie e istituzioni per tutelare i risparmi dei clienti. “Si tratta di un caso unico nella storia delle assicurazioni vita in Italia e ha visto l’immediata disponibilità delle maggiori compagnie in un’operazione di salvataggio che è stata condotta con successo”, afferma. L’iniziativa, prosegue, “ha garantito la salvaguardia dei contratti in essere e la piena tutela degli assicurati, che non hanno subito alcuna perdita”. Nessun timore che il caso possa suscitare diffidenza fra la clientela, ma anzi l’idea che la gestione della crisi possa aver addirittura dato al mercato “un segnale di fiducia, confermando l’affidabilità e il senso di responsabilità del settore”. Altro tasto dolente degli ultimi anni è stato poi l’aumento dei tassi di interesse che si è innescato nel 2023 a seguito del

rialzo dell'inflazione. Anche in questo caso, secondo Di Falco, il mercato ha risposto bene alle difficoltà. Di fronte a uno scenario che ha visto "alcuni risparmiatori farsi prendere dalla frenesia del risultato finanziario immediato", le compagnie assicurative, dice, "hanno reagito inserendo nell'offerta prodotti più adatti al momento del mercato". La fiammata dei riscatti c'è stata lo stesso, ma magari non nelle dimensioni che si sarebbero potute raggiungere in assenza di una pronta risposta del mercato. In ogni caso, afferma Di Falco, "la contingenza è stata superata e il settore si è mantenuto solido e in grado di ripartire".

IN PIENA FASE DI RIPRESA

Un chiaro segnale della ripresa del mercato è rappresentato dal ritrovato interesse per soluzioni unit-linked. "Questi prodotti, anche quando offerti in combinazione con una componente di risparmio garantito, si sono arricchiti di servizi di consulenza implicita, quasi una guida assistita nelle scelte d'investimento, e sono in grado, con l'apporto consulenziale dei distributori, di perseguire gli obiettivi finanziari dei clienti, accompagnandoli nel loro percorso e permettendo di adeguare la composizione dell'investimento", illustra Di Falco.

I prodotti di risparmio garantito si sono invece confermati anche nel 2024 la soluzione assicurativa più diffusa sul mercato. Rappresentano quello che Di Falco definisce "il valore del porto sicuro, dei rendimenti stabili e della sostanziale assenza di volatilità, ossia proprio quello che chiedono i risparmiatori che preferiscono la sicurezza dell'investimento ai rendimenti più alti ma incerti". Bene infine anche l'andamento delle soluzioni assicurative di protezione, con crescite significative (in alcuni casi anche a doppia cifra) nel 2024 per polizze tradizionali sulla vita e coperture sulla perdita di autosufficienza, mentre trend più stabili e andamenti più contenuti si sono registrati nel business della previdenza complementare. In ogni caso, l'offerta pare in rapida evoluzione. E l'Ania, proprio per venire incontro alle possibili domande dei clienti, ha pubblicato il vademecum *Polizze Sicure*, che si propone di



© Lacheev - iStock

offrire consigli utili e risposte ai quesiti e dubbi di chi cerca una soluzione assicurativa per investire i propri risparmi o per proteggere se stesso o la propria famiglia dai rischi legati a malattia, eventi luttuosi, perdita di autosufficienza.

UN MODERATO OTTIMISMO

Sulle prospettive future del mercato Di Falco si dice "moderatamente ottimista". Non basta infatti un anno per giudicare la bontà di uno strumento di investimento. "Il valore dei prodotti assicurativi va valutato nel medio-lungo termine", dice Di Falco. E il mercato, prosegue, ha sempre dimostrato di poter offrire "soluzioni solide, con garanzie finanziarie, protezione assicurativa e bassa volatilità". Lo scenario, complice la normalizzazione dei tassi di riscatto e il nuovo orientamento della domanda, spinge quindi il manager a "guardare al 2025 con fiducia, con l'obiettivo di chiudere l'anno con flussi positivi per la nostra offerta".

In ogni caso sarà comunque necessaria la massima cautela. L'esperienza degli ultimi anni impone di non abbassare mai la guardia. "Con la revisione delle norme sui prodotti assicurativi d'investimento, sulla loro governance e sulla loro distribuzione, sia a livello europeo sia a livello nazionale, dove sono in arrivo nuove disposizioni sui prodotti linked, bisognerà ridefinire i prodotti e riassetture i modelli di offerta", osserva il manager. "L'attenzione delle imprese – conclude – dovrà essere sempre più dedicata a strutturare un'offerta in grado di creare valore per le persone, che non cercano solo la massimizzazione dell'investimento ma la realizzazione, attraverso prodotti efficienti e flessibili, dei loro obiettivi di vita".