



Come restituire attrattività ai prodotti Vita e alle gestioni separate?

**Annual Meeting di studio
dedicato alle Compagnie di Assicurazione
23 e 24 maggio 2024, Palazzo di Varignana**

itinerariprevidenziali.it

Follow us on    

Il valore sociale delle gestioni separate e della LTC

Alberto Brambilla

Presidente Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

itinerariprevidenziali.it

Follow us on    

Come restituire attrattività ai prodotti Vita e alle gestioni separate?

- ❖ Esauritosi l'effetto benefico per le gestioni separate della discesa dei tassi, accelerato dal marzo 2015 dalla BCE con il QE, con portafogli ancora ricchi di titoli con buoni rendimenti **ma forse eccessivamente diluiti da nuovi (eccessivi) ingressi**, nell'era dei «**tassi zero**» ci si è trovati con portafogli con **rendimenti poco sopra** i costi di gestione e di garanzia.
- ❖ Si è prodotta quindi una forte riduzione anche nell'offerta di **gestioni separate** che tuttavia costituiscono **la vera peculiarità** delle Assicurazioni Vita, privando il mercato di una importante forma d'investimento **assai meno soggetta alla volatilità**, tipica degli altri prodotti finanziari.
- ❖ Il settore Vita, infatti, rappresenta storicamente per le famiglie italiane uno strumento centrale per diminuire l'incertezza del futuro, rafforzare la formazione di risparmio, ma anche una risposta alle esigenze di pianificazione e protezione del proprio patrimonio **soprattutto per silver e senior**.

Come restituire attrattività ai prodotti Vita e alle gestioni separate?

- ❖ L'incremento dei rendimenti di attività finanziarie alternative alle polizze ha frenato la raccolta premi e alimentato i riscatti dei contratti Vita. Nel 2022 la raccolta del comparto Vita ha segnato una flessione del 10,4%, proseguita anche nel 2023 con una raccolta netta negativa per -22,8 miliardi, di cui 14,9 miliardi, per il Ramo 1° dovuta principalmente ai riscatti;
- ❖ L'11 aprile 2024 la BCE ha comunicato che i tassi di interesse sulle operazioni di rifinanziamento principali, sulle operazioni di rifinanziamento marginale e sui depositi presso la banca centrale sono stati confermati rispettivamente al 4,5%, al 4,75% e al 4%. La BCE forse a giugno – luglio inizierà il «taglio» dei tassi mentre per la FED con inflazione core al 2,8% che indebolisce la candidatura Biden, avverrà forse a settembre
- ❖ Intanto oggi (13 maggio) il BTP a 10 anni rende il 3,86% lordo (imposta sostitutiva del 12,5% esente da Isee e successione); spread 132 pb.
- ❖ Come valorizzare quindi il ruolo più propriamente assicurativo della polizza rispetto a quello, accentuatosi negli ultimi anni, di un **surrogato molto poco generoso** degli investimenti puramente finanziari?

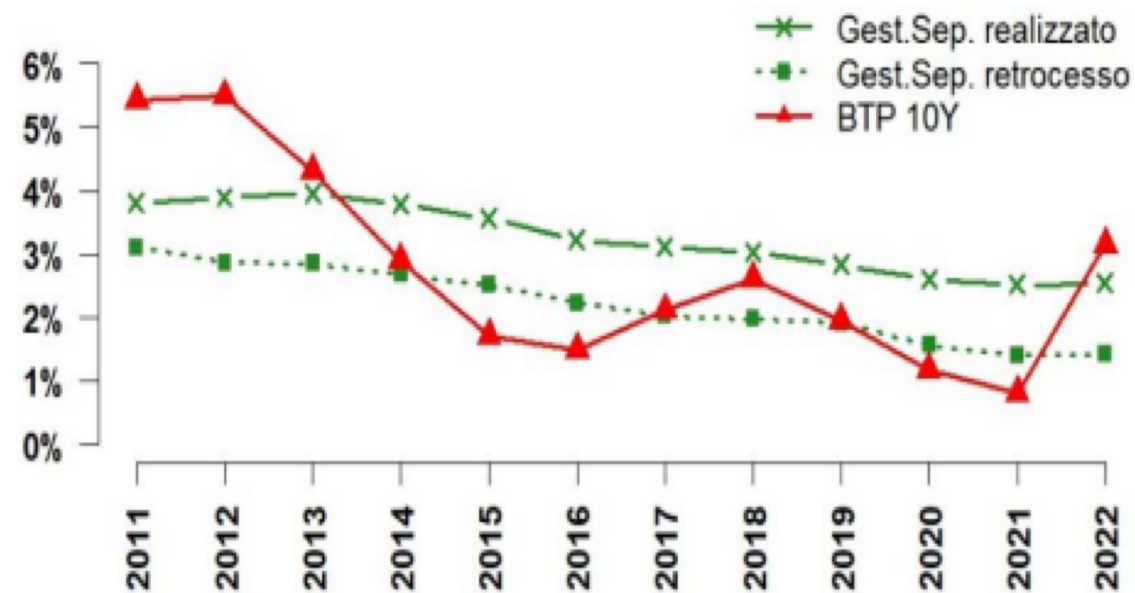
Come restituire attrattività ai prodotti Vita e alle gestioni separate?

- ❖ **Migliorare i rendimenti** con investimenti nei *private markets* specie quelli ESG che garantiscono flussi cedolari stabili e prevedibili (infrastrutture viabilistiche, energetiche, ciclo dei rifiuti e in genere l'economia circolare) applicando i criteri **Do No Significant Harm (DNSH)** previsti dal PNRR;
- ❖ **Coinvolgere maggiormente gli assicurati** facendoli compartecipi delle politiche di investimenti **ESG** adottate dalle Compagnie, considerato che la tutela del pianeta e dell'ambiente è un tema ormai importante sia tra i giovani sia tra i senior;
- ❖ **Ridurre la burocrazia**: è impensabile stampare oltre 100 pagine per un piccolo contratto assicurativo; non è ESG (quanti toner e carta?), riduce drasticamente la produttività e aumenta i costi senza benefici per assicurazione e assicurato; semplificare è la parola d'ordine con l'uso delle nuove tecnologie;
- ❖ **Proporre prodotti per le due platee**: **a) i silver e senior** che detengono le maggiori ricchezze e che desiderano rendimenti anche inferiori ma sempre liquidabili (i tunnel sono attrezzi del passato che non si usano più neanche nei fondi) e con modestissima volatilità; **b) i figli e nipoti** che saranno nei prossimi 25 anni i **nuovi clienti**;
- ❖ Abbinare e proporre forme di assicurazioni sanitarie integrative, call center 7/7/24h, e LTC.

I rendimenti a confronto

	31-dic-22	31-dic-20	31-dic-18	31-dic-13
	31-dic-23	31-dic-23	31-dic-23	31-dic-23
	1 anno	3 anni	5 anni	10 anni
Fondi pensione negoziale	6,7	0,3	2,2	2,4
Garantito	4,2	-0,6	0,2	0,8
Obbligazionario puro	2,8	-0,3	0,1	0,2
Obbligazionario misto	7,2	0,4	2,4	2,6
Bilanciato	6,9	0,3	2,5	2,7
Azionario	10,0	2,1	4,7	4,2
Fondi pensione aperti	7,9	0,8	2,7	2,5
Garantito	4,6	-1,0	0,2	0,5
Obbligazionario puro	4,4	-2,9	-0,6	0,5
Obbligazionario misto	4,4	-0,9	0,5	1,2
Bilanciato	8,3	0,8	3,0	2,9
Azionario	11,3	3,8	5,9	4,5
PIP "nuovi"				
Gestioni separate	1,3	1,2	1,3	1,8
Unit Linked	8,3	2,1	3,6	2,7
Obbligazionario	2,9	-1,1	-0,1	0,2
Bilanciato	7,1	0,3	2,2	1,9
Azionario	11,4	4,8	6,1	4,2
Rivalutazione del TFR	1,6	4,5	3,2	2,4

Confronto tra i rendimenti dei BTP decennali e i rendimenti delle Gestioni Separate

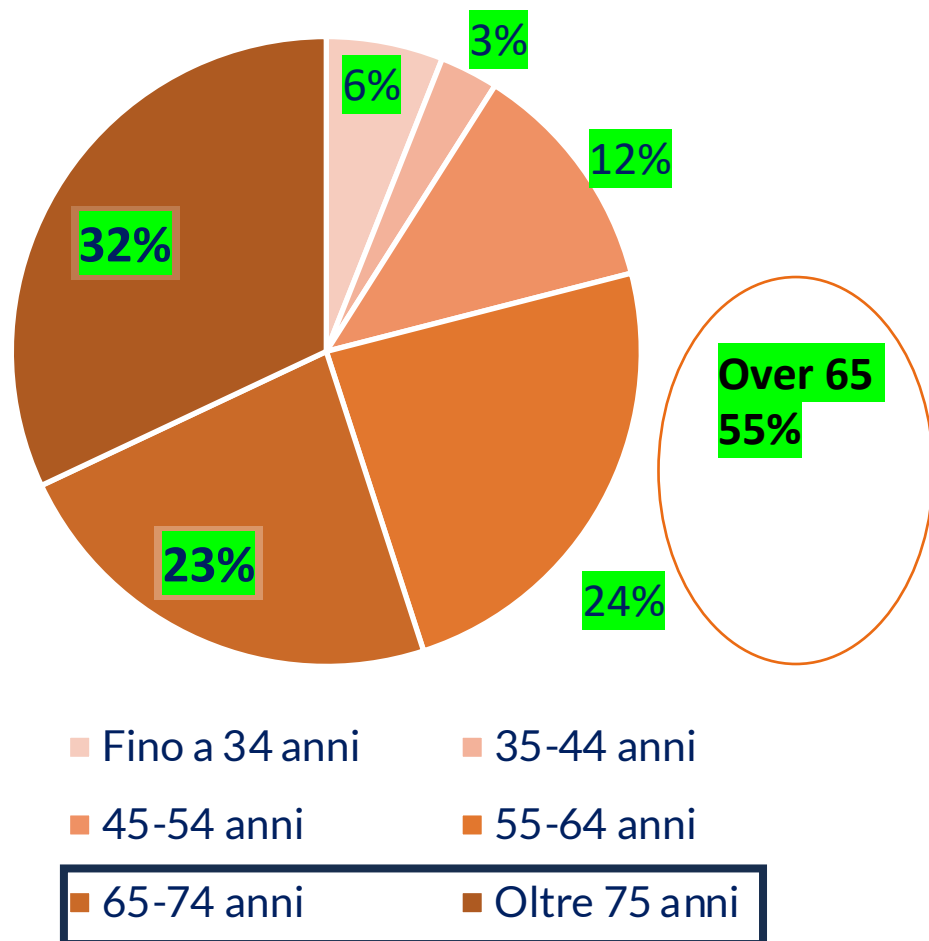


Fonte: Bollettino statistico IVASS su Gestioni Separate Vita

Fonte: Aggiornamento Covip dicembre 2023

Ricchezza patrimoniale e immobiliare per fasce d'età

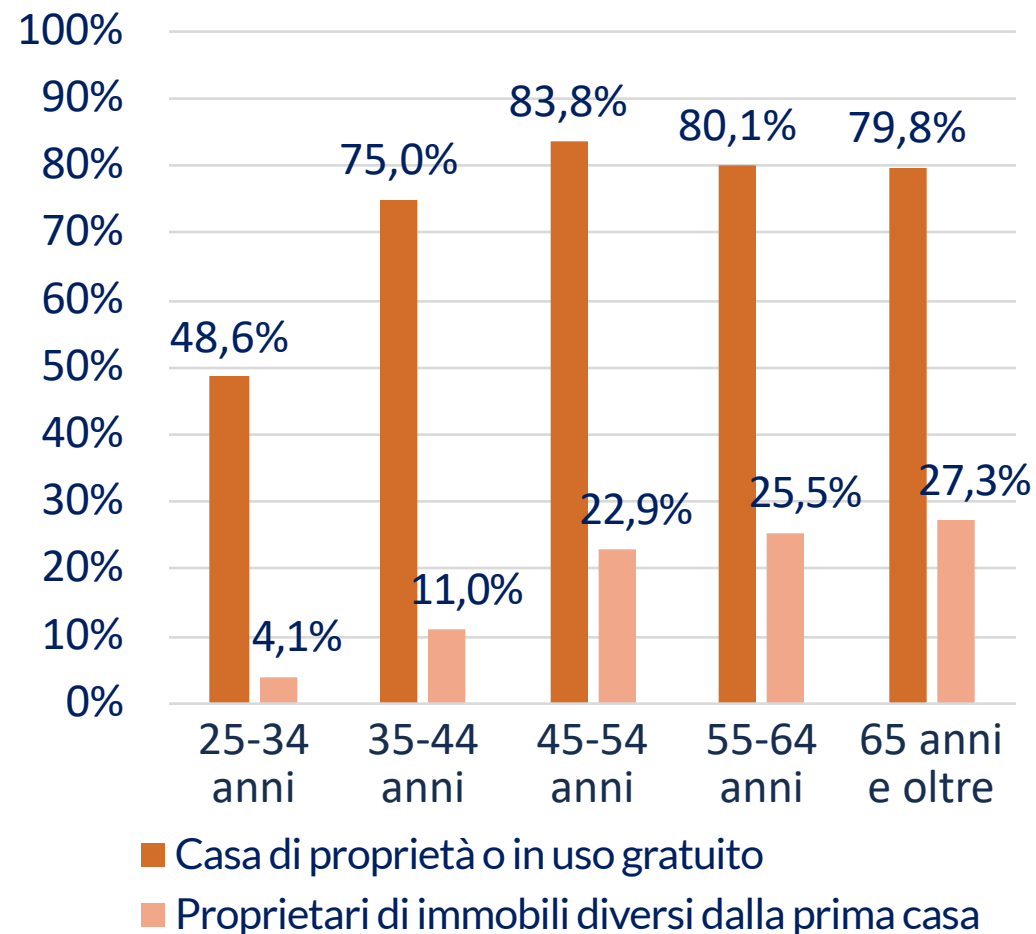
Ricchezza patrimoniale in gestione per fasce d'età



Fonte: "Rapporto sul Private Banking in Italia 2022",
AIPB - Associazione Italiana Private Banking

Riproduzione riservata
Itinerari Previdenziali

Percentuale di proprietari di prima casa e di altri immobili per fasce d'età

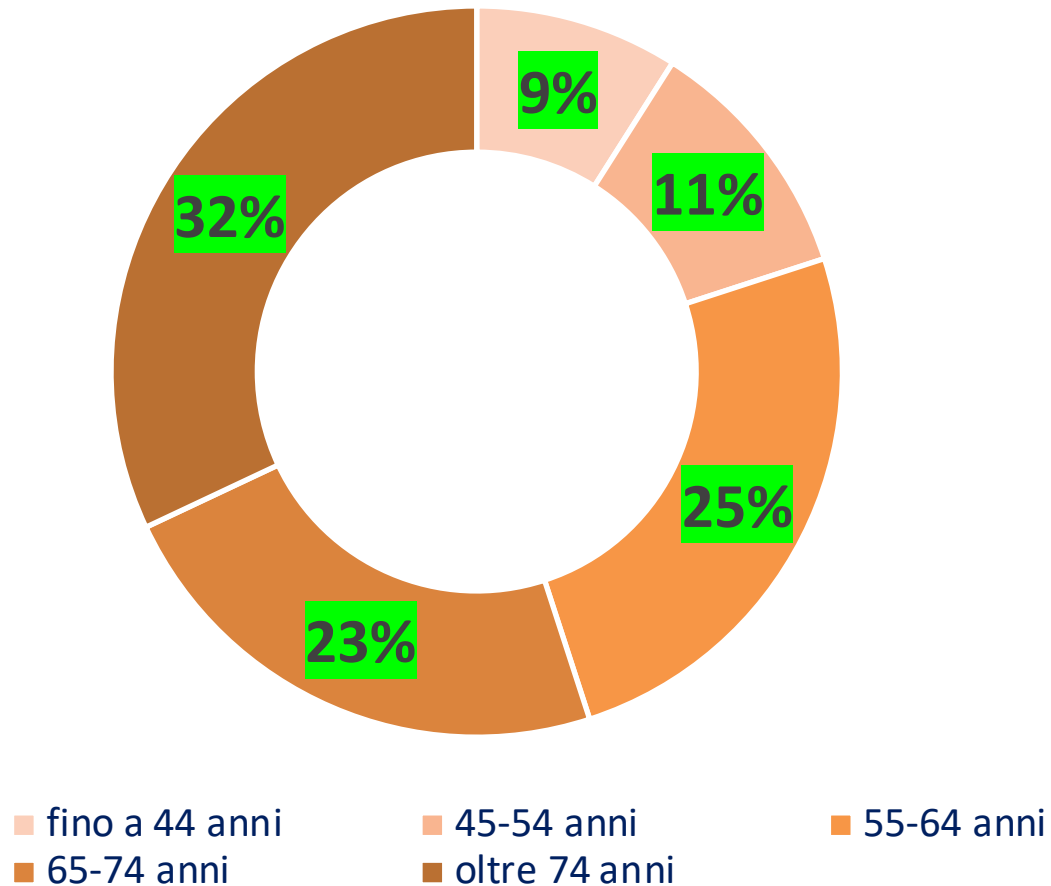


Fonte: Indagine sul Risparmio e sulle scelte
finanziarie degli italiani, 2020, Intesa/Einaudi

Itinerari
PREVIDENZIALI

Aum gestiti dal Private Banking per fasce d'età

Aum per fasce d'età



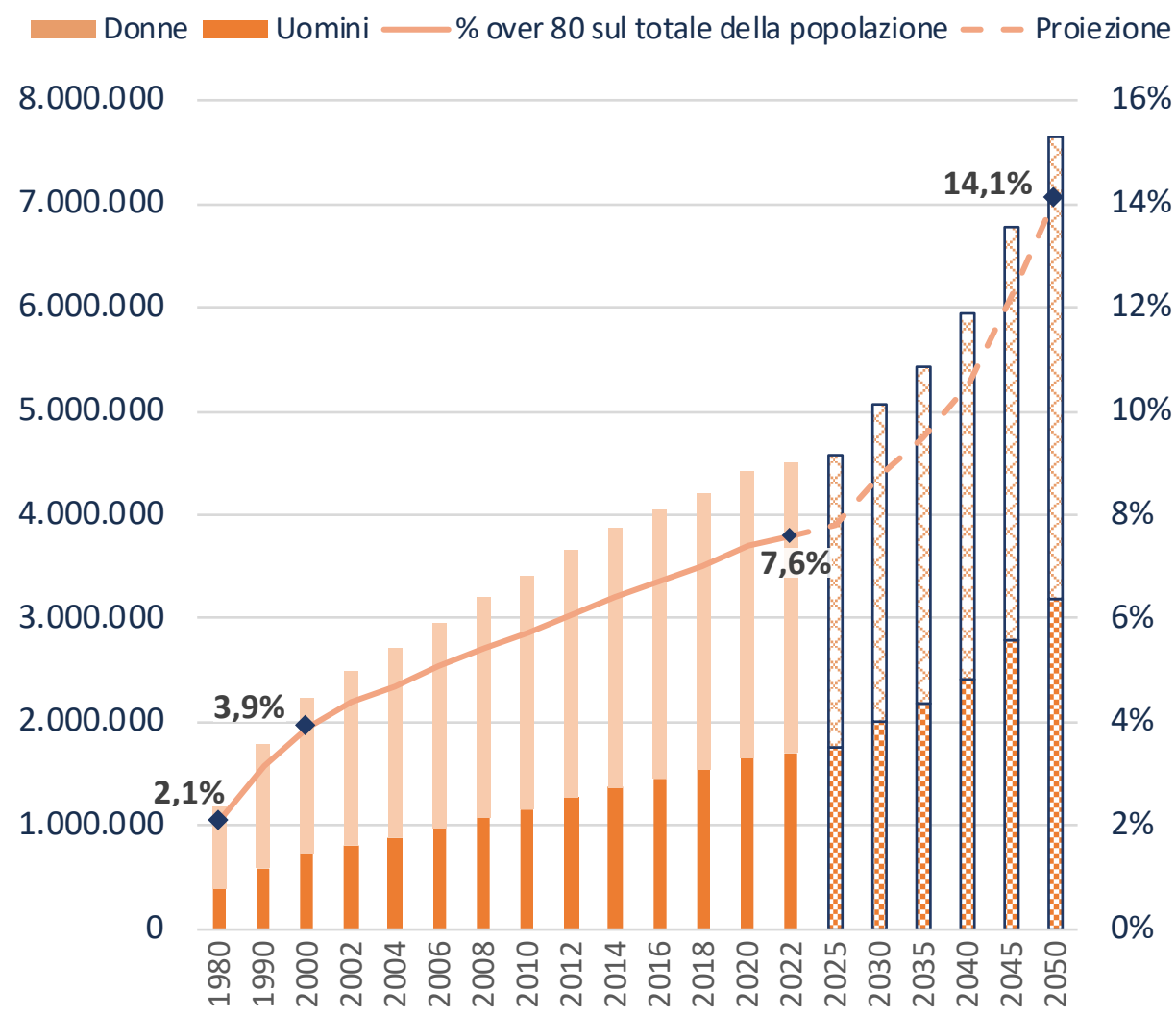
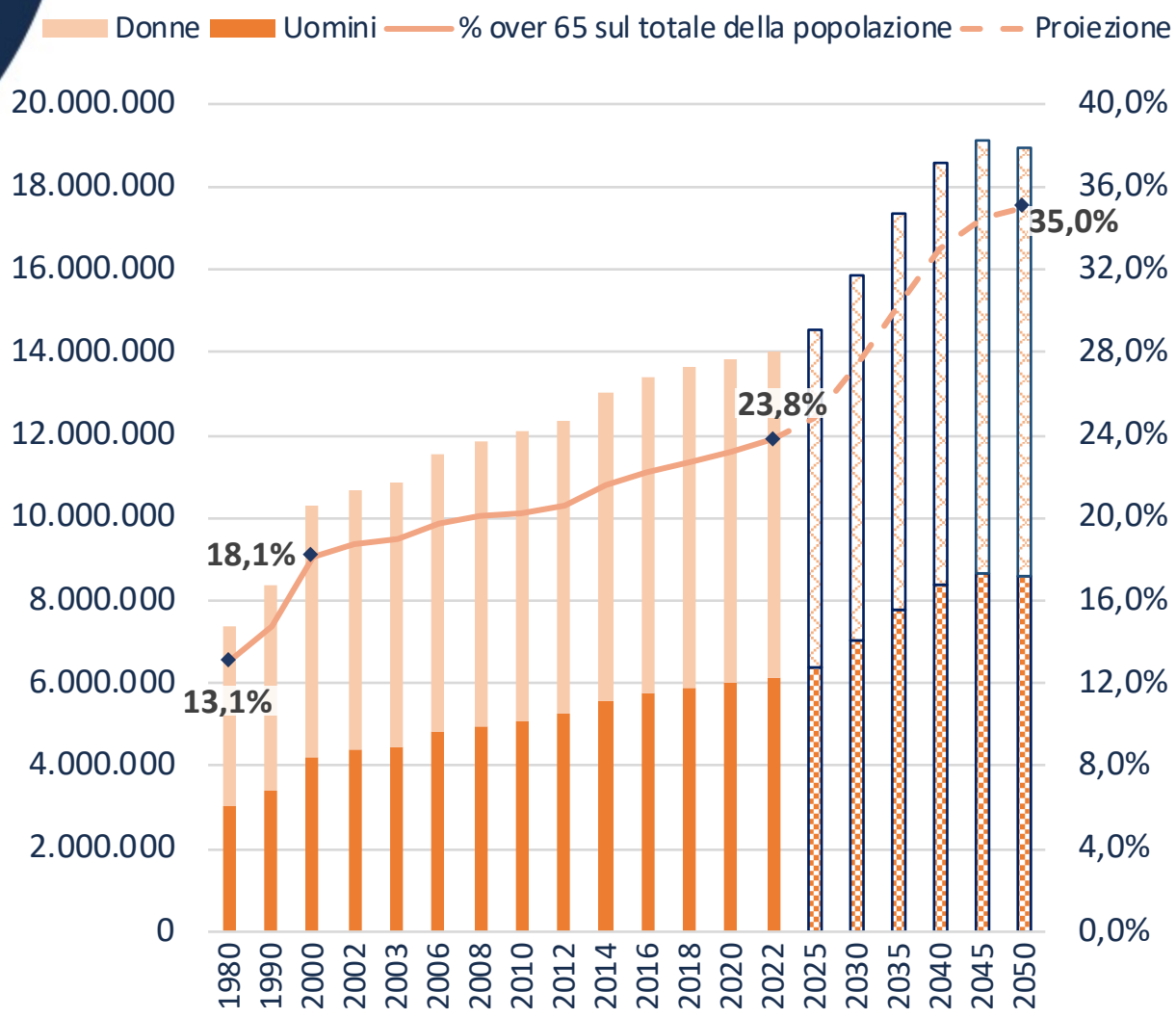
Fasce d'età servite dal private banking e relative quote di AuM. Fonte: AIPB.

- Nei prossimi anni il settore del Private Banking prevede ingenti passaggi di ricchezza verso le generazioni più giovani: AIPB stima 180 miliardi di euro entro 5 anni e 300 miliardi di euro entro il 2033. Già nel 2023 sono passati di mano 22 miliardi di euro;
- Complice l'aumento dell'aspettative di vita, giunta a 84 anni, **la salute torna ad essere la prima preoccupazione delle famiglie**, di conseguenza sale l'attenzione verso la sua protezione. Un tema ancora più sentito dai clienti Private, in quanto l'età media è di molto superiore a quella italiana e pari a **58 anni** (il 55% sono over 65), dando ancora più rilevanza alla necessità di stipulare **polizze Long Term Care e polizze di investimento «tranquille»**.

La ricchezza dei Silver e il passaggio generazionale

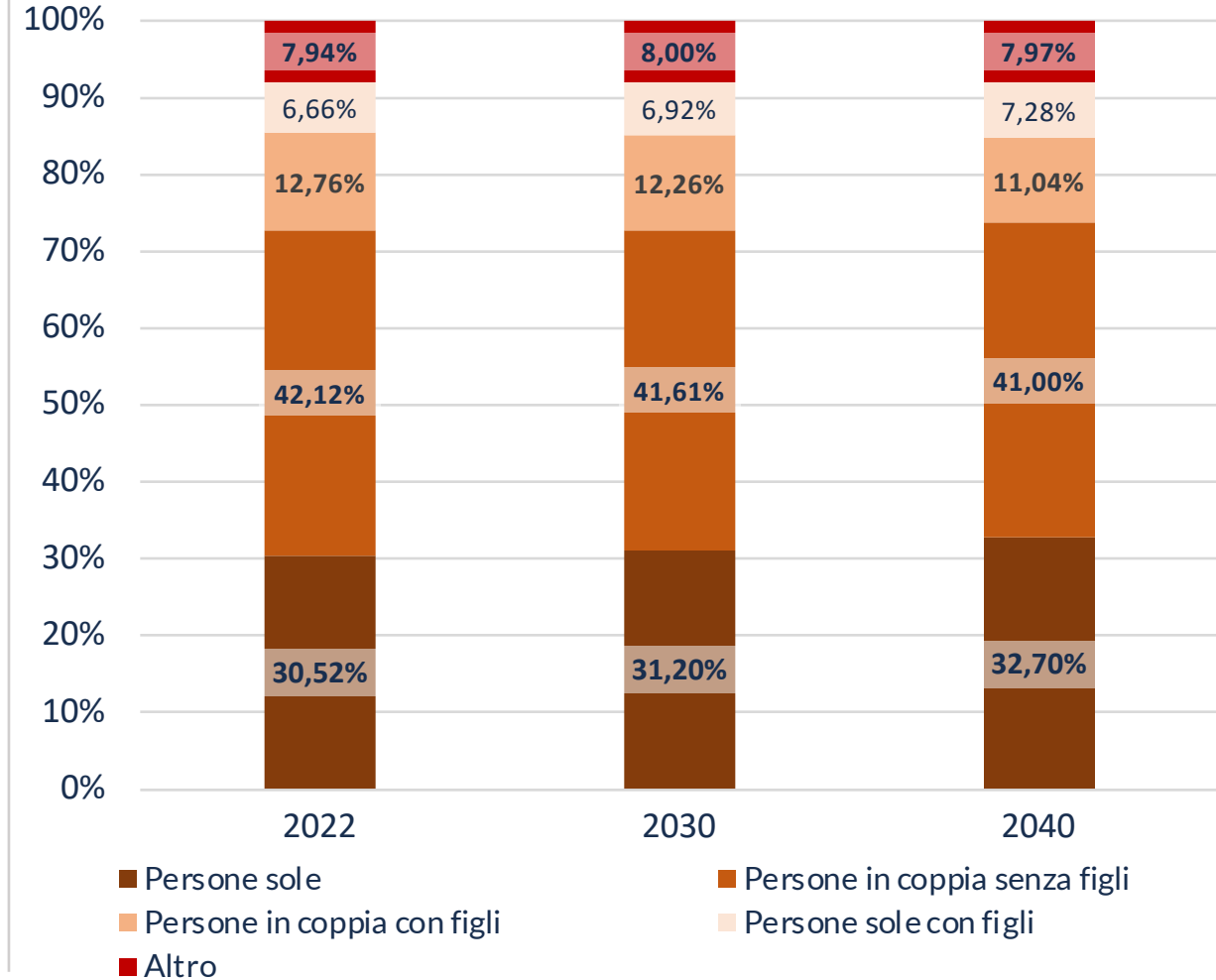
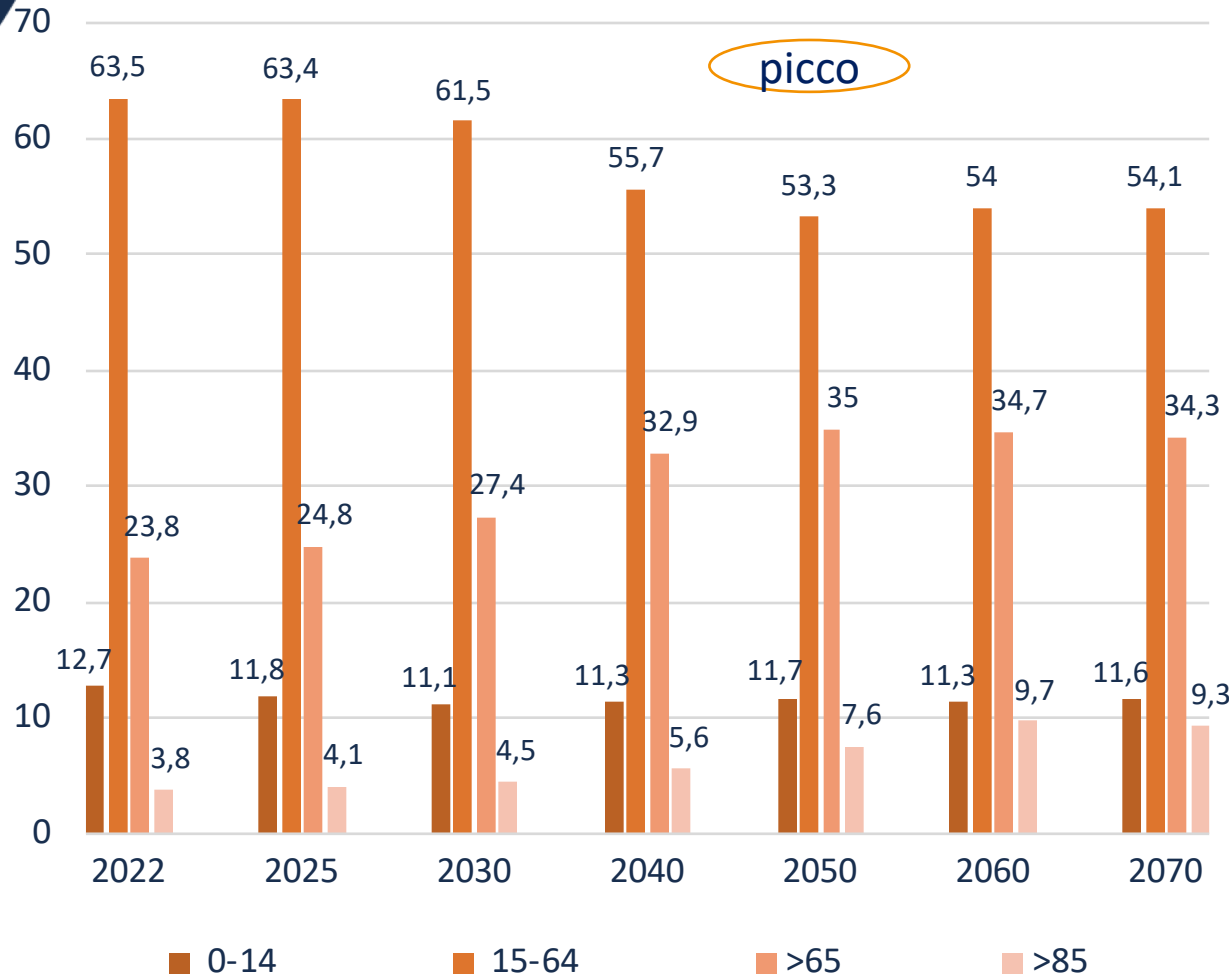
- ❑ Considerando una ricchezza totale delle famiglie per il 2022 pari a 10.900 miliardi di euro (dato Banca d'Italia) composta anche da un 14% di proprietà di aziende o imprese e un 3% di beni reali (oro, diamanti ecc.) si può agevolmente stimare che ***il 24% circa della popolazione composto da over 65 detiene circa la metà della ricchezza nazionale;***
- ❑ Si tratta quindi di una importante patrimonializzazione che nei prossimi **25 anni** verrà in parte destinata ad incrementare i volumi dei **consumi dei Silver** e per una consistente parte **verrà trasferita a figli o parenti (*il passaggio generazionale naturale*)** che sono per la maggior parte gli over 40 di oggi e che diventeranno progressivamente gli over 65 dal 2045 in poi incrementando ulteriormente il valore complessivo della Silver Economy italiana.

La dimensione demografica: over 65 e 80 e le previsioni future



Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat, dati aggiornati al 1° gennaio 2022

Cambia la struttura per età della popolazione ma si modifica anche la composizione delle famiglie



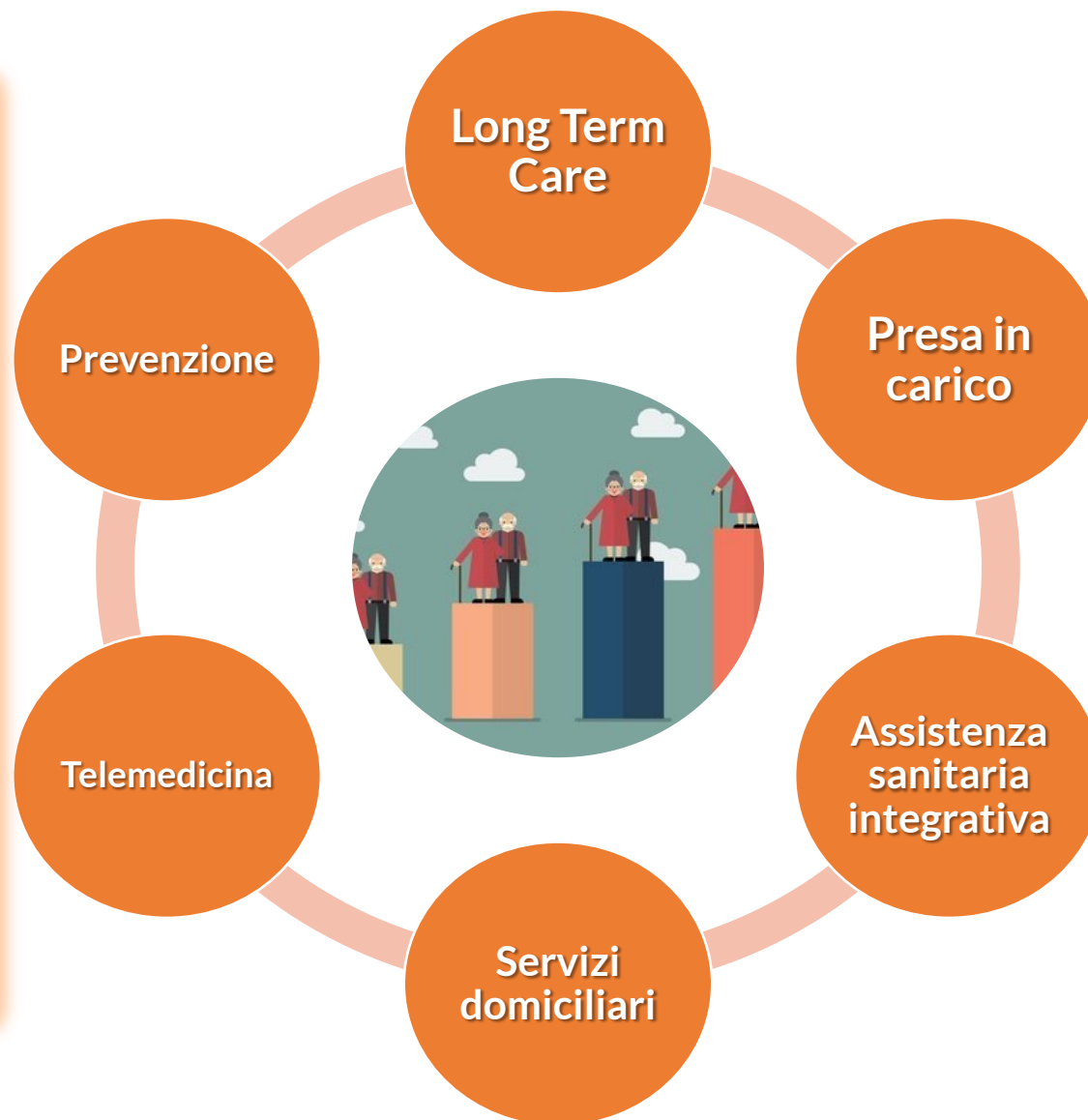
Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali su dati Istat

La transizione razionale: nuovi risparmi

- ❖ Il cambiamento della struttura per età della popolazione, l'aumento dell'aspettativa di vita, le tante famiglie senza figli, la variazione della struttura familiare con nuclei familiari sempre più risotti di cui un terzo mononucleari, produrranno:
- ✓ *nuove forme di risparmio volte più al “sè”, al proprio futuro (piani previdenziali) e ai lasciti (essendo molti i soli e senza progenie);*
- ✓ *nuove tipologie di protezioni richieste* tra le quali la “**presa in carico totale**” la **LTC, non autosufficienza, assistenza domiciliare, telemedicina** (assistenza nella maggior parte delle attività personali, dalla gestione della casa, alla salute, alla compagnia ecc);
- ✓ L'assistenza contro la solitudine e per evitare di finire i propri giorni in precarie RSA;
- ❑ E come abbiamo visto le risorse ci sono: occorrono oggi le proposte del mercato che ancora mancano, esattamente come mancano le proposte dello Stato.

Nuove protezioni assicurative per una società che invecchia: la presa in carico

Il mondo è di fronte alla più grande transizione demografica che l'umanità abbia mai sperimentato. Ciò si tradurrà sicuramente (la demografia, al netto dei fenomeni migratori, è già scritta) per tutti i Paesi avanzati, Italia in primis, in un periodo di invecchiamento della popolazione che toccherà il suo culmine attorno al 2045/50 per poi vedere una graduale riduzione dell'età media



Sarà quindi necessario studiare nuovi prodotti e nuovi servizi per questa fase, considerando che già oggi, ma aumenterà in futuro, oltre il 30% delle famiglie (oggi 25,5) sono mononucleari; che i silver (oltre il 30% della popolazione) hanno i maggiori flussi di reddito, i patrimoni mobiliari e immobiliari maggiori; risparmio e investimenti saranno indirizzati in prevalenza a proteggersi dai bisogni futuri: solitudine, buona vita in buona salute, assistenza nelle funzioni quotidiane e non autosufficienza