

# COSÌ LA POLIZZA LIBERA IL CASH PARCHEGGIATO SUL CONTO

di Rita Annunziata

Mettere in sicurezza il futuro (e il presente) del cliente, attraverso un insieme di coperture assicurative, rende più efficiente la gestione del patrimonio finanziario: una parte della liquidità congelata per far fronte a possibili imprevisti, infatti, può essere destinata ai mercati e contribuire al raggiungimento degli obiettivi della famiglia, lungo tutto il ciclo di vita



## QUANTO COSTA UNA COPERTURA TEMPORANEA CASO MORTE?

ETÀ	DURATA PROTEZIONE	CAPITALE ASSICURATIVO	VERSAMENTO ANNUO*
30 ANNI	30 ANNI	200.000 Euro	375 Euro
50 ANNI	10 ANNI	200.000 Euro	785 Euro

ETÀ	DURATA PROTEZIONE	CAPITALE ASSICURATIVO	VERSAMENTO ANNUO*
30 ANNI	30 ANNI	500.000 Euro	840 Euro
50 ANNI	10 ANNI	500.000 Euro	1.780 Euro

Fonte: Elaborazione smileconomy su dati medi di mercato, settembre 2023.

\* Premio annuo per una copertura temporanea caso morte a capitale costante per non fumatori.

**P**artiamo da un assunto: a ogni polizza corrisponde un bisogno. Il primo dialogo col cliente dovrebbe quindi essere focalizzato sulle necessità personali, familiari e patrimoniali dell'interlocutore, per poterle definire importanza e priorità. Semplificando, però, sono tre le aree di cui tenere conto: la copertura dai rischi che possono minacciare il reddito (come premorienza e invalidità), il patrimonio (come le spese di lungo periodo per la non autosufficienza, la ricostruzione dell'abitazione, la responsabilità civile del capofamiglia e le grandi spese sanitarie) e l'indebitamento (poter pagare o liquidare il mutuo qualunque cosa accada). Le polizze, insomma, arriveranno solo al termine di questa fase di analisi e saranno una "logica risposta" alle necessità evidenziate, spiega a We Wealth Andrea Carbone, fondatore di smileconomy. "La protezione è uno dei fondamenti della pianificazione finanziaria", dice Carbone. "Non si dovrebbe affrontare il futuro - previdenza, risparmio, investimento, successione - senza aver prima messo in sicurezza il presente. Tutti i clienti dovrebbero quindi occuparsi di proteggere ciò che sono e ciò che hanno". Certo, in alcuni casi i prodotti assicurativi non sono più sottoscrivibili se è troppo presto (ad esempio sotto i 30 o 40 anni per la non autosufficienza) o se è troppo tardi (ad esempio le polizze temporanee caso morte dopo i 70-75 anni); ma al di là delle esclusioni tecniche, osserva l'esperto, la protezione è un tema che ci riguarda tutti,

a prescindere dal reddito o dal patrimonio. Fatte queste dovute premesse, ipotizziamo che un consulente finanziario si interfacci con un potenziale cliente di 30 anni con due figli a carico e un reddito elevato. Che tipologia di polizze dovrebbe proporgli? "Una protezione temporanea caso morte è in cima alla lista, per garantire continuità reddituale", dichiara Carbone. "Ma esiste anche il rischio di avere incidenti invalidanti o eventi sanitari come ictus e infarti che possono lasciare in vita ma debilitati: le protezioni in caso di invalidità permanente in questo caso potrebbero essere integrate con le tutele in caso di non autosufficienza. Si sarebbe tutelati nel presente (le spese di assistenza), ma anche e soprattutto per gli anni della longevità". Lo sguardo, aggiunge, va rivolto però anche alla propria abitazione, sia in termini di ricostruzione a nuovo in caso di incendi, fenomeni atmosferici o terremoti, sia in ottica di protezione del proprio patrimonio in caso di richieste di risarcimento danni per responsabilità del capofamiglia, a maggior ragione se si hanno due figli piccoli. Bisognerà poi spiegare al cliente come viene calcolato il premio assicurativo. "Alla base di tutto c'è la probabilità", racconta Carbone. "Le polizze più costose in proporzione (ad esempio furto abitazione) sono quelle che hanno una maggior probabilità di accadimento. Quelle meno costose (la responsabilità civile del capofamiglia) hanno al contrario una bassa probabilità". Al puro rischio vanno poi aggiunti, come qualunque prodotto, una parte per la remunerazione della creazione,

collocamento, distribuzione e gestione della polizza, nonché un margine di profitto. Le compagnie, dice Carbone, possono variare questa componente di remunerazione ma solitamente un premio assicurativo non mente: a parità di età, più è elevato, maggiori sono le coperture principali o accessorie offerte. "L'età è, per molti rischi, alla base del premio", continua l'esperto. Per dimostrarlo, Smileconomy ha effettuato per We Wealth una stima del premio annuo per una copertura temporanea caso morte a capitale costante per non fumatori al variare dell'età (30 o 50 anni) e del capitale assicurato (200mila euro e 500mila euro). La simulazione, come si evince dalla tabella, conferma che - quando si parla di protezione - prima si inizia a proteggersi minore sarà in proporzione l'investimento assicurativo da sostenere. Un altro tema di cui tenere conto, nel dialogo soprattutto con i clienti più giovani. Senza dimenticare che spesso una parte più o meno importante del patrimonio viene tenuta parcheggiata sul conto corrente, attribuendogli una funzione di "cuscinetto". Una mossa inefficiente, spiega Carbone. "Non tutelare il proprio patrimonio immobiliare o finanziario significa lasciarlo esposto alla possibilità di vederlo calare del 20% o 40% o 80%, a seconda del rischio e delle dimensioni del patrimonio", avverte l'esperto. "Soprattutto i clienti con elevate disponibilità economiche non dovrebbero quindi permettere che dei rischi possano far letteralmente scomparire porzioni del proprio patrimonio". La protezione assicurativa,

in altre parole, serve esattamente a liberare le risorse parcheggiate per il "non si sa mai", per poterle investire in modo più efficiente. Giunti alla stipula del contratto, ci sono infine alcune clausole cui prestare attenzione, che potrebbero mettere in difficoltà non solo la famiglia ma anche lo stesso banker. "Per un consulente la conoscenza del prodotto è basilare", spiega Carbone. "Parlare di protezione assicurativa senza conoscere ad esempio le logiche assuntive (quando, cioè, un cliente potrebbe non essere assicurabile), gli eventi protetti o le logiche del questionario sanitario significa mettersi da soli in una potenziale condizione di difficoltà. Più si sale di livello nel rischio, più è semplice la gestione: un decesso o c'è o non c'è. Più invece si scende di livello, dai piccoli rimborsi sanitari alle piccole riparazioni per la casa, maggiore deve essere la chiarezza tra consulente e cliente per non incorrere in equivoci e situazioni spiacevoli da ambo i lati. Le conoscenze del consulente, però, devono naturalmente andare di pari passo con la correttezza e la buona fede del cliente: omettere patologie pregresse in un questionario sanitario, per esempio, significa mettersi nella condizione di non vedere liquidata la prestazione".

## LEGGI

**Pensioni: quanto deve risparmiare una donna a 25, 30 e 40 anni**

Il gender gap si riflette anche sulla pensione. Spingendo le donne a versare più del doppio in previdenza integrativa rispetto agli uomini. Ecco quanto



### FOCUS

La protezione è un tema che riguarda tutti, a prescindere dal reddito o dal patrimonio. I consulenti rivestono un ruolo fondamentale nello sviluppo di questa consapevolezza.

### UN DATO

Ipotizzando si tratti di un cliente di 30 anni con due figli a carico e un reddito elevato, una protezione temporanea caso morte è in cima alla lista.

### L'IDEA

Carbone: "La protezione assicurativa serve esattamente a liberare le risorse parcheggiate, per poterle investire in modo più efficiente".