

ASSETPROTAGONISTI

# È SUONATA L'ORA DEL PAC

**Come costruire un capitale nel tempo grazie alla formula "piani di accumulo". Clerical Medical: la raccolta a più 30%.**

di **Edoardo Romano**

**C**on una raccolta premi in controtendenza rispetto al resto del mercato, **Clerical Medical** affronta il 2009 con la convinzione di poter ottenere ancora buoni risultati e consolidare quanto finora ottenuto. E ai risparmiatori **Renato Mendola** e **Paolo Lattanzio** suggeriscono per quest'anno la via dei PAC.

**La recente crisi sembra aver inflitto un duro colpo al settore delle polizze index e unit-linked, che già avevano registrato un sensibile calo di interesse. Come compagnia specializzata in soluzioni unit-linked, cosa potete dire a riguardo?**

**Mendola** Il dato sulla nostra raccolta, cresciuta del 30% rispetto allo scorso anno, dimostra che siamo in assoluta controtendenza. I riscatti, che pur ci sono stati come per tutti nel nostro settore, non hanno intaccato il saldo che rimane positivo. Possiamo ritenerci pienamente soddisfatti delle nostre performance.

**A che cosa imputate il merito di questi risultati?**

**Mendola** Innanzitutto, alla buona strategia distributiva e commerciale implementata da qualche anno che ha puntato con successo a un'attenta diversificazione, sia per quanto riguarda l'offerta dei prodotti che per la scelta dei canali distributivi. Lavoriamo bene con tutti - banche, promotori, agenti - perché abbiamo prodotti in grado di soddisfare le esigenze dei diversi segmenti di distribuzione. L'aver un portafoglio di prodotti diversificato

permette, inoltre, di cogliere meglio le nuove tendenze di mercato. Fino a non molto tempo fa, per esempio, la ripartizione tra soluzioni a premio unico e a premio ricorrente era del 50% ciascuno. Oggi le polizze a premio ricorrente sono arrivate a rappresentare la maggior parte della nostra nuova raccolta.

**Quindi, il mercato sta premiano chi è in grado di offrire i Piani di Accumulo (PAC)?**

**Lattanzio** Esattamente. In un momento storico come quello attuale, i Piani di Accumulo sono particolar-

mente significativi elementi di flessibilità e differenziazione e per tale motivo sta riscuotendo un notevole consenso tra gli investitori. Inoltre, un ampio paniere di fondi sottostanti consente di scegliere l'opzione di investimento con il rapporto rischio-rendimento più adatto e di ribilanciare in qualsiasi momento la composizione del portafoglio attraverso, ad esempio, 12

operazioni gratuite all'anno di trasferimento da un fondo all'altro.

**Dove dovrebbe investire oggi un cliente?**

**Lattanzio** Non esiste un prodotto adatto per tutti. Dirò una cosa banale, ma rimane fondamentale partire dall'esigenza del cliente. Se l'investitore riesce a gestire l'emotività, il mercato offre oggi interessanti opportunità e un prodotto come il nostro Freedom Plus permette di entrare gradualmente nel

comparto azionario attraverso una politica di investimento iniziale più prudente per investire successivamente in fondi con un più elevato profilo di rischio. Se ci tro-

viamo invece davanti un cliente più emotivo, quindi non disposto a correre rischi, la scelta adeguata potrebbe essere quella di indirizzarsi verso le diverse tipologie di fondi con protezione oggi disponibili, co-



**Carta d'identità**

**Nome:** Renato Mendola  
**Ruolo:** general manager  
**Società:** Clerical Medical Italia  
**Sito internet:**  
[www.italia.clericalmedical.com](http://www.italia.clericalmedical.com)

me il Clerical Medical Guaranteed Access 80% che, con un rendimento dal lancio del

20,14%, ha dimostrato di resistere bene anche alle recenti turbolenze dei mercati finanziari.

Per questo fondo, in particolare, il risultato positivo è stato ottenuto anche grazie a un sistema di garanzia che assicura che il valore delle quote del fondo non scenda mai al di sotto dell'80% del livello più alto mai raggiunto dalla data di lancio.

**Quali progetti di sviluppo avete per il nuovo anno?**

**Mendola** Per via di una situazione economica ancora incerta, che rende difficile qualsiasi previsione, per il 2009 vogliamo sicuramente consolidare le nostre posizioni. Al momento, siamo impegnati nell'ottimizzazione della nostra offerta di fondi interni, ma volendo esplorare le opportunità che ogni contesto di crisi comunque offre, ci stiamo basando sul successo del Guaranteed Access 80% per studiare fondi con una struttura di garanzia simile. Stiamo inoltre lavorando a nuovi accordi di distribuzione che prevediamo di finalizzare nel primo trimestre del 2009. **A**



**Carta d'identità**

**Nome:** Paolo Lattanzio  
**Ruolo:** head of sales and business development manager  
**Società:** Clerical Medical Italia  
**Sito internet:**  
[www.italia.clericalmedical.com](http://www.italia.clericalmedical.com)

mente apprezzati perché con un investimento contenuto dilazionato nel tempo permettono di costituire gradualmente un cospicuo capitale, mediando sulle volatilità di mercato nel medio-lungo periodo. Il nostro prodotto di punta, denominato *Clerical Medical Freedom Plus*, pre-