

# Unit linked **garantite**

di Edoardo Romano

**Le nuove proposte di Clerical Medical per proteggere l'investimento e assicurarsi un futuro al riparo da incertezze.**

**C**lerical Medical Italia gioca la carta "unit-garantita". **Paolo Lattanzio**, head of sales and business development manager della compagnia, spiega ad **ADVISOR** perché per rispondere alla crisi è importante puntare su sicurezza, trasparenza e garanzie.

**La fase recessiva dei mercati ha impattato negativamente tutto il settore finanziario e alcuni prodotti come le polizze Index e unit linked sono stati colpiti dal default Lehman. Qual è la vostra esperienza?**

Premesso che nessuno dei nostri prodotti è stato coinvolto nel default Lehman, e nonostante la nostra ampia gamma di prodotti garantiti, in questo momento di difficoltà dei mercati abbiamo comunque incrementato il nostro impegno a sostegno dei nostri clienti e partner distributivi e questo sforzo è stato molto apprezzato. Inoltre la nostra quasi bicentenaria esperienza in questo specifico segmento e l'orientamento a soluzioni che prendano in considerazione oltre all'obiettivo rendimento anche quelli di protezione e sicurezza hanno contribuito a mantenere inalterata la fiducia dei nostri investitori

**Come vi state muovendo in un contesto che rimane difficile?**

Ci muoviamo con prudenza ma anche con grande ottimismo e siamo fiduciosi in una ripresa dei mercati finanziari. Dopo tre anni di continua crescita a due cifre, in questa prima parte dell'anno stiamo registrando un lieve rallentamento della crescita dovuto alla crisi che sta limitando la capacità di spesa e la propensione al risparmio delle famiglie italiane.



## Carta d'identità

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

Per quanto riguarda l'Italia voglio ribadire che per il nostro gruppo rimane un merca-

to assolutamente prioritario. Ne sono prova gli investimenti effettuati e quelli pianificati per il futuro, il rafforzamento della nostra struttura commerciale, l'ampliamento della nostra base distributiva e il lancio di una nuova e innovativa famiglia di fondi garantiti che risponde perfettamente alle richieste di protezione che riceviamo costantemente dai nostri clienti e partner distributivi. Per quanto riguarda i prodotti, puntiamo su Freedom Plus, una polizza unit linked a premio ricorrente, che per la sua flessibilità è ideale sia come strumento di previdenza integrativa sia come formula di accumulo nel lungo termine e sulle nostre polizze a premio unico, ideali per la pianificazione successiva.

**Quali sono gli elementi distintivi di questa nuova proposta?**

Come accennavo prima, il mercato in questo momento richiede sicurezza, trasparenza e garanzie. In questa ottica, sulla base dell'e-

sperienza di successo del nostro fondo protetto Guaranteed Access 80% già presente sul mercato da qualche anno, abbiamo recentemente lanciato una nuova ed innovativa gamma di fondi protetti chiamata Guaranteed Access Flexible. Riteniamo che la fase più critica dei mercati azionari sia superata e che i nostri nuovi fondi consentiranno di partecipare ai rialzi attesi senza esporre i nostri investitori a rischi di perdita grazie alla garanzia di protezione offerta. I tre nuovi fondi, che garantiscono rispettivamente il 70%, 80% e 90% del valore più alto mai raggiunto dalla quota del fondo, sono disponibili all'interno di tutte le nostre polizze, sia a premio unico sia ricorrente, e sono combinabili tra di loro a discrezione dell'investitore. Essi offrono un elevato livello di flessibilità grazie alla garanzia che viene consolidata giornalmente e che è valida a prescindere dal periodo di investimento nel fondo. In altre parole non è richiesto alcun periodo minimo di permanenza nel fondo per poter beneficiare delle garanzie. Da qui il termine Flexible.

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

Abbiamo recentemente rinforzato la nostra struttura commerciale e contiamo di inserire altre professionalità a breve. Continueremo a lavorare sull'innovazione dei nostri prodotti e dei nostri fondi e replicheremo a breve la campagna che riconosce un bonus di ingresso del 10% ai nuovi sottoscrittori delle nostre polizze a premio ricorrente. Inoltre, convinti della rilevanza della formazione al fine di garantire un elevato servizio al cliente, abbiamo ulteriormente sviluppato la nostra piattaforma *on-line* di *e-training* a disposizione dei nostri partner distributivi. Infine, mi auguro di poter annunciare nei prossimi mesi l'avvio di *partnership* commerciali con importanti distributori bancari. **A**