

ATTUALITÀ 

# UNIT, L'ITALIA CHE CRESCE

di LAURA SERVIDIO

ATTIVA DA PIÙ DI DIECI ANNI NEL NOSTRO PAESE, CLERICAL MEDICAL FOCALIZZA LA PROPRIA OFFERTA SU PRODOTTI UNIT LINKED, DISTRIBUITI UTILIZZANDO BANCHE, PROMOTORI FINANZIARI E AGENZIE PLURIMANDATARIE. CON RISULTATI SODDISFACENTI, IN LINEA CON UN MERCATO CHE CRESCE

Un mercato in rapida espansione quello delle *unit linked*, in Italia. Dopo aver raddoppiato nel 2012 la produzione rispetto al 2009 il settore registra una crescita del 50% rispetto all'anno scorso, con una quota sul totale produzione pari a circa il 35%.

“Le ragioni della forte crescita del comparto unit – spiega **Renato Mendola**, general manager **Clerical Medical**, azienda attiva nel settore – sono molteplici: da un lato, i cambiamenti di carattere normativo (l'avvento di *Solvency II*) e le turbolenze sui mercati obbligazionari dell'Area Euro che hanno messo in difficoltà i prodotti di tipo tradizionale (gestioni separate), in quanto la maggiore onerosità, in termini di capitale allocato, derivante da *Solvency II* e l'eccessiva concentrazione delle riserve in strumenti come i Btp, non più considerati privi di ri-

schio, hanno ridotto l'appetibilità commerciale di questi prodotti; dall'altro lato, la ripresa dei mercati azionari ha favorito la crescita delle unit che, non offrendo la garanzia del capitale o un rendimento minimo, sono maggiormente sottoposte alla volatilità dei mercati e beneficiano significativamente di trend positivi”.

In questo contesto si inserisce Clerical Medical, attiva in Italia dal 1998, con un'offerta che include sia prodotti a premio unico sia a premio ricorrente. Recentemente, la domanda è stata particolarmente forte per i prodotti a premio ricorrente che consentono di accumulare, nel tempo, un capitale da utilizzare per integrare la propria pensione. “Questa tipologia di prodotti sta beneficiando di un forte *trend* di crescita, destinato a perdurare nel lungo periodo: l'invecchiamento della popolazione e la



forte riduzione delle coperture garantite dal sistema pensionistico pubblico stanno rendendo sempre più evidente la necessità per le famiglie italiane di costruirsi dei piani di risparmio integrativi. Un trend già evidente nei numeri: se nel 2005, la quota delle polizze a premio ricorrente sul totale della produzione vita era del 32%, negli anni è progressivamente aumentata, fino a raggiungere nel 2012 il 47% (dati Ania).

Ulteriore stimolo alla crescita di questo segmento potrebbe arrivare dagli incentivi di natura fiscale, come proposto nel decreto 2011 del governo Monti che introduceva i piani di risparmio a lungo termine (Pir) (dl 13 agosto 2011 n. 138), a tassazione ridotta, pari al 12,5%.

### FLESSIBILITÀ E DIVERSIFICAZIONE

“La nostra offerta assicurativa, focalizzata sui prodotti a premi ricorrenti, ovvero piani di risparmio a lungo periodo – prosegue Mendola –, mette a disposizione dei nostri distributori prodotti altamente flessibili che offrono la possibilità di scegliere la durata del piano e l’ammontare del premio, di sospendere i pagamenti per poi riprenderli in futuro, di determinare il proprio portafoglio, scegliendo tra una vasta selezione di fondi, la possibilità di effettuare *switch* gratuiti, l’esistenza di bonus che premiano la fedeltà del cliente nel lungo periodo e altro ancora”.

Prodotti distribuiti secondo una strategia diversificata, basata sul contributo dei tre canali distributivi: banche, promotori finanziari e agenzie plurimandatari, grazie

### UN MERCATO IN ESPANSIONE

**D**opo il minimo registrato nel 2009 (con un livello di nuova produzione pari a 6,3 miliardi di euro, meno del 10% della nuova produzione vita), nel 2012 il comparto ha registrato una produzione pari a **17,1 miliardi**, oltre il triplo rispetto al 2009, raggiungendo la quota record del 31% del totale della nuova produzione (pari, nel 2012, a 54,7 miliardi). E il 2013 si appresta a essere ancora un anno record per le unit: a fine agosto, i dati evidenziano una crescita del 50% rispetto al 2012, con una quota sul totale produzione pari a circa il 35%.

all’accordo con oltre 140 banche e 40 tra Sim di promotori finanziari e agenzie plurimandatari. “La diversificazione dei canali distributivi è molto importante in quanto consente di ridurre la volatilità della nuova produzione e di poter cogliere i diversi trend che si possono manifestare di volta in volta nei singoli canali”.

I risultati raggiunti stanno confermando che la direzione intrapresa è quella giusta: “nel 2013 la nuova produzione è in crescita di oltre il 25% rispetto al 2012, un risultato soddisfacente e superiore alle aspettative, soprattutto se inserito in un contesto economico difficile. Risultati favoriti anche da un’importante novità di prodotto: a marzo 2013 abbiamo inserito all’interno dei nostri prodotti tre nuovi fondi gestiti da un partner autorevole e autonomo come **Morningstar**, che, adottando un’innovativa metodologia di gestione, consentono di tenere sotto controllo la volatilità e allo stesso tempo assicurano un’accurata selezione dei fondi sottostanti effettuata dall’azienda attiva a livello globale nell’analisi dei fondi di investimento. In questo momento – conclude Mendola – reputiamo fondamentale offrire degli strumenti di investimento che, in qualsiasi condizione di mercato, possano tenere sotto controllo il livello di rischio”.