



tezione della popolazione anziana.

#### Il futuro è legato ai servizi

Il tema è essenziale - spiega Claudio Cacciari, professore ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari nel Dipartimento di Scienze economiche e aziendali dell'Università di Parma - attualmente, l'interesse assicurativo italiano si concentra su alcuni prodotti come l'FRC (caso obbligatorio) e altri che sono regolati da servizi bancari, per esempio l'abbinamento di polizza vita e reddito al minimo per la casa. I prodotti diventano più competitivi soprattutto online e, data anche la simpatia, i profitti in tali rami diminuiscono. Nel frattempo, la popolazione è sempre più longeva e un cliente che lo vorrebbe necessita di altri servizi, per i quali non vi è una competizione di prezzo, o almeno non così forte. Un esempio è una polizza long term care che, nel caso di problemi di salute, prevede una badante o un'autista o cure domiciliari nell'anzianità a partire da una certa età.

In questa logica, le compagnie assicurative sono chiamate a investire moltissimo sui servizi, un'operazione tutt'altro che semplice.

«Come faccio a sapere che serviranno cinque infermieri a Treviso, quanto a Modena o in a Parma?», si chiede Cacciari. «Alcune compagnie si sono già mosse in questa direzione investendo pesantemente e avviando nuovi partnership nel settore dei servizi. Altre ancora hanno progetti in corso, ma non ancora dovuti». Come si vedranno, occorre il servizio, non tanto l'indennizzo, perché quest'ultimo sarà in natura. Quanto al futuro, anche in un'ottica economico-sociale del comparto assicurativo.

Altra questione importante in questo cammino di trasformazione, secondo Cacciari, è la modalità con cui si dovrà valutare il servizio. Se si tratta di un anno o di polizza per incidenti o allargarsi la verifica è semplice, mentre risulta difficile nel caso di un servizio in la negli anni, quando il cliente sarà molto anziano. La valutazione sarà, di conseguenza, assai più complessa. Questo elemento non è mai stato da nessuno. Sarà quello che viene venduto come benefit, quello che la proposta assicurativa dice di avere realizzato e potrà realizzare in futuro.

Per Cacciari il tema dei servizi assicurativi potrebbe interessare anche i giovani in termini di abbinamento al fondo pensione, o al fondo sanitario, ma le nuove generazioni sono focalizzate sul breve termine e non sembrano affatto interessate. Al contrario, oggi, un accanimento minimo porterebbe grandi vantaggi in una prospettiva più lunga. Continuando a osservare il contesto sociale, il servizio rispetto all'indennizzo diventa sempre più importante poiché sono cambiati gli stili di vita.

«Non esiste più la famiglia che amplava la casa per accogliere i nonni», dice Cacciari. «Oggi gli vivono in altre città o all'estero. Ecco perché il nuovo orizzonte as-

sicurativo rappresenta un passo socialmente ancora più importante. Servono reti sul territorio. Le persone anziane preferiscono restare nelle proprie case e devono essere serviti a intervenire capillarmente. L'infermiere "condotto", come il medico di famiglia è un professionista già avuto in alcune regioni e forme private, in prospettiva, possono rappresentare un presidio importante».

#### Tabelle e incentivi

Qual è il business per le compagnie assicurative? «Possono offrire vari pacchetti, ma l'importante è capire qual è la prospettiva di vita in un determinato contesto», sottolinea Cacciari. «Inoltre, non bisogna dimenticare il tema della prevenzione. Per esempio, prevedere nella po-

## Più investimenti in servizi È il nuovo orizzonte assicurativo È socialmente importante. Servono reti sul territorio

lizza un check up di controllo-obbligatorio ogni anno svolge una rilevante funzione pedagogico-sociale nello spiegare a tutti di vita sana nel tempo. Nel business si coniuga un aspetto di natura tecnico assicurativa al tipo di servizi da abbinare. Oggi le polizze a disposizione in quest'ottica sono ancora agli albori, perché offrono determinate prestazioni come fossero una linea di gestione assicurativa.

Ultimo aspetto, ma non secondario, riguarda il momento in cui vengono erogati i servizi previsti nelle polizze. Occorre, infatti, valutare l'anziano che magari non è più in grado di valutare autonomamente le prestazioni. Oltre a ciò, diventa essenziale la solidità della compagnia. Nel caso di un servizio che sarà attivo tra 20-30 anni di garanzia, per esempio, che la compagnia esisterà ancora? O quali cambiamenti saranno intervenuti nel frattempo? Di conseguenza, si deve prevedere anche la facilità di recesso, di riscatto come fosse una polizza vita così costosa e non semplicemente un servizio a sfondo assistenziale-sanitario.

Per mettere in moto questo sistema complesso serve anche un incentivo fiscale forte. Convertire di più capitale fisso o potenziare gli incentivi per alcune forme flessibili di assistenza sul territorio? Per le Autorità pubbliche, da nazionali all'apparato locale, è una scelta che con-

**26%**

**Aziende ogni 100**

**investono**

**l'World Property and**

**Casualty Insurance Report**

**prevede entro il 2026 un**

**aumento della penetrazione**

**dei servizi assicurativi**

**in Italia del 10% al 20%.**

**Un cambiamento che**

**risulterà il settore globale**

**delle assicurazioni nel**

**mondo.**

