

STRATEGIE

## Prodotti e network distributivi alla prova dell'inflazione

Le strategie monetarie espansive delle banche centrali e le prime avvisaglie di aumento dei prezzi possono influire sul business assicurativo, mettendo in discussione prassi consolidate nell'industria e nell'intermediazione. Non solo a livello di riserve ma anche di prodotti...

di CLAUDIO CACCIAMANI



**Claudio Cacciamani** è professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'università degli studi di Parma.

**I**n *Waiting for Godot* di Samuel Beckett, Vladimiro ed Estragone, i due protagonisti, sono incapaci di prendere decisioni serie e definitive, in quanto sono sempre in attesa di Godot, che non arriva mai. Dopo mesi, o forse anni di crisi, sembra che l'inflazione, contrariamente a Godot, si sia fatta vedere. Lo attestano le dichiarazioni provenienti dalla Bce e quanto avviene negli altri paesi industrializzati. Questo scenario e la strategia monetaria espansiva sottostante, forse l'unica vincente contro una crisi economico-finanziaria che non sembra definitivamente terminata, induce considerazioni sulle conseguenti strategie del settore assicurativo.

**I riflessi indotti devono essere esaminati distintamente per il ramo vita** e per quello danni, verificando anche le implicazioni per compagnie e per intermediari.

Nel ramo vita, ma lo stesso vale per la previdenza, occorre sempre più proporre strumenti che conferiscano potere reale e non meramente nominale ai rendimenti finanziari. È fondamentale considerare il rischio di sva-

lutazione del portafoglio di investimenti che può essere indotto, anche implicitamente, sui sottoscrittori. Per questi ultimi, poi, si tratta di distinguere le due fasi di un contratto vita. In quella di accumulo, occorre fare in modo che i versamenti consentano all'assicurato una crescita costante e indicizzata di portafoglio. Tuttavia, ciò deve essere sempre compatibile con i vincoli e le necessità di bilancio personali dei clienti, magari crescenti in periodi di inflazione, dato anche il ritardo di indicizzazione del potere di acquisto individuale. In fase di erogazione, è essenziale che i prodotti proposti abbiano non solo un minimo garantito, da retrocedere al risparmiatore, ma anche efficaci meccanismi di salvaguardia del reddito. Per le compagnie questo significa mettere in campo una forte capacità di innovazione e personalizzazione, che non può meramente basarsi su riproposizioni di strumenti del passato. Lo scenario futuro implica sempre nuovi rischi di discontinuità delle economie e incertezze per le quali i rendimenti potrebbero essere indicizzati non effettivamente al

fenomeno inflattivo, ma all'eccesso di rischio sostenuto e magari non correttamente trasferito al cliente. Gli agenti dovranno affrontare una maggiore concorrenza delle polizze vita e dei fondi previdenziali offerti da altri intermediari finanziari, non necessariamente bancari. Tuttavia, l'intermediario assicurativo tradizionale può e deve contare sulla conoscenza approfondita della clientela per inserire al meglio nel complesso del portafoglio reale e finanziario lo strumento assicurativo a tutela dall'inflazione.

**L'inflazione attesa impone nel ramo danni un approccio maggiormente flessibile e lungimirante** ai capitali da assicurare, siano essi fissi, quali gli investimenti e i beni reali, o circolanti, come i beni di consumo e a magazzino. In questo, considerando che non è ancora chiara sia l'intensità sia l'uniformità del fenomeno inflattivo atteso, si impongono strumenti assicurativi in grado sia di coprire adeguatamente dal rischio di sottoassicurazione nel tempo sia di risultare convenienti per la clientela, retail o corporate che sia. In questo, è essenziale che le compagnie di assicurazione procedano a una revisione dei rischi da assicurare non solo e non tanto per tipologia di settore, per area geografica e

per attività svolta dal cliente, quanto per velocità di obsolescenza dei beni e conseguente necessità di rinnovo o adeguamento parziale o totale degli stessi. Tale processo di assunzione non può essere svolto in modo acritico e standardizzato, ma con un'efficace consulenza a favore della clientela. In ciò il ruolo dell'intermediario, per i rischi sia al dettaglio, antieconomici per la compagnia se considerati singolarmente, sia all'ingrosso, può diventare essenziale. In ipotesi contraria e in caso di sinistro, la clientela potrebbe mostrare più o meno rilevanti sottoassicurazioni o clausole contrattuali a loro sfavore tali da indurre, ancora una volta, sfiducia sia nelle compagnie sia nei soggetti che ne intermediano i prodotti. Nell'altro capolavoro di Samuel Beckett, *Finale di partita*, i protagonisti vivono isolati in un mondo statico in cui ogni giorno è uguale e non sembra esserci futuro: l'esatto contrario dello scenario inflazionistico che potrebbe aprirsi, magari di improvviso. Esso impone a compagnie e intermediari una rilettura della strategia e della gestione in un mercato sempre più permeabile non solo alla concorrenza esterna al settore, ma anche alle politiche economiche e monetarie, dalle cui conseguenze nessuno può ritenersi in futuro escluso. ■