

**Speciale Assicurazioni Vita e casa**

# Ora il welfare è fai-da-te

**C'è una polizza per chi perde il lavoro. Per chi pensa al futuro dei nipoti. E per chi tutela il partner malato in una coppia di fatto. Contro la crisi, gli italiani corrono ai ripari**

DI MAURIZIO MAGGI E STEFANO VERGINE

**G**li italiani amano il mattone. Fanno di tutto, per comprarselo. Infatti, l'Italia è uno dei pochi Paesi al mondo con il 60-70 per cento di case di proprietà. Ci teniamo tanto a possederla, la nostra magione, ma non proviamo lo stesso slancio nell'assicurarla. Così, nelle graduatorie internazionali sulla copertura delle abitazioni il Belpaese è ben lontano dai vertici. Ragionevoli stime affermano infatti che solo tre case su dieci siano protette da polizza. In Inghilterra e in Germania, dove pure gli alloggi in affitto sono percentualmente molto di più che da noi, si viaggia ben sopra il 50 per cento. La propensione ad assicurare la casa è ovviamente maggiore per gli appartamenti nuovi, soprattutto se l'acquisto è stato fatto tramite un mutuo. Pur lentamente, comunque, la tendenza è in aumento. Nel vasto universo dei rami danni, le assicurazioni sugli immobili privati non risentono affatto della crisi. Si muovono con aggressività le compagnie dirette, anche con offerte low-cost come quella del-

la polizza casa e famiglia della Direct Line, sottoscrivibile on line a partire da 37 euro. L'importante è rompere il ghiaccio. Chi si avvicina da non praticante alle polizze sulla casa tende infatti, d'acchito, a ritenerle costose, anche se magari pesano un quinto o un decimo dell'assicurazione sull'auto che paga da anni senza fare una piega. Una volta che si è digerita l'idea che anche l'appartamento vada "coperto", difficilmente il cliente smetterà di assicurarlo.

Un altro settore fondamentale del ramo danni, inoltre, riguarda la salute. Con le prestazioni garantite dallo Stato in ripiegamento, le polizze sanitarie sono destinate a diventare sempre più importanti. Come scelta del singolo, oppure inserite nell'ambito degli accordi di categoria e aziendali. Nel primo campo, leader indiscusso è il gruppo Generali, che tra le molte polizze ne propone una dal nome benaugurante. Si chiama Lungavita Ltc (Long term care) e assicura una rendita annua rivalutabile, per tutta la vita, in caso di perdita dell'autosufficienza. È declinata in cinque versioni, tra cui una definita "Basic non fumatori": se al momento della stipula non fumi da almeno due anni, hai diritto a uno sconto. Unisalute del gruppo Unipol, invece, si è specializzata nel fornire pacchetti di prestazioni mediche da inserire nelle intese tra imprese o categoria e dipendenti. E una rete di 7 mila strutture convenzionate, dove gli assicurati possono farsi visitare in tempi rapidi dagli specialisti. Unisalute ha 3,6 milioni di clienti e di recente ha siglato intese con Lamborghini e Piaggio. Cresce pure il desiderio di garantire il futuro di figli e nipoti con prodotti che, versando almeno 100 euro al mese, consentono di creare nel tempo un "tesoretto" con cui il bambino, divenuto ragazzo, potrà pagarsi l'università. Risparmi bimbo dell'Unipol al compimento dei 19 anni fornisce una borsa di studio per cinque anni.

Decisamente innovativa, quasi "cool", la polizza lanciata di recente da Ina Assitalia. "Uno in due" è un prodotto di risparmio che si rivolge anche alle famiglie non tradizionali (definite dal marketing della compagnia), e con un'unica polizza garantisce la tutela reciproca della coppia in caso di grave evento. Il pezzo forte della polizza è che i due assicurati possono proteggersi reciprocamente anche se il loro legame di fatto non è giuridicamente tutelato. Sembrerebbe studiata per le coppie gay, questa "Uno in due". Ottima idea: negli Usa, il mercato delle soluzioni finanziarie e assicu-

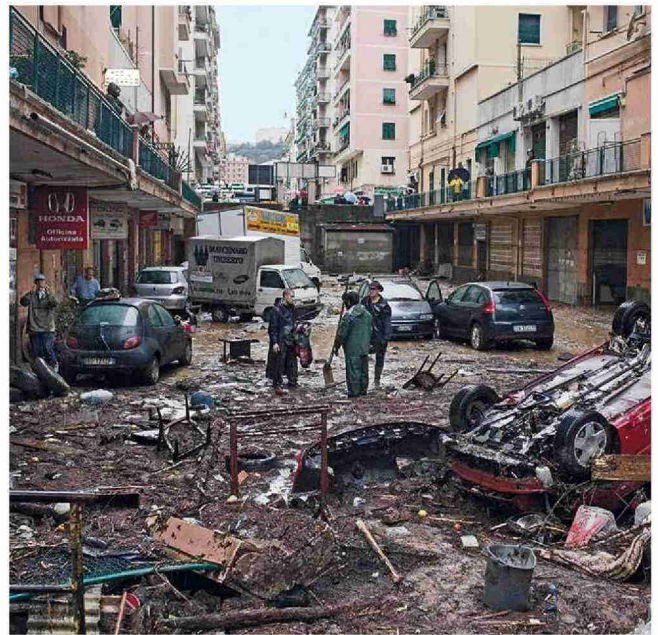




ABITAZIONI A TORINO.  
IN BASSO: GENOVA DOPO  
L'ALLUVIONE DEL 2011.  
NELL'ALTRA PAGINA:  
STUDENTI ALL'UNIVERSITÀ  
DI BOLOGNA

rativa dedicate agli omosessuali è da anni florido e sempre più sofisticato. Così com'è sofisticata la nicchia delle assicurazioni sulle opere d'arte, dove una delle più attive è la Nationale Suisse, la cui polizza Artas assicura dipinti, sculture, pezzi d'antiquariato, mobili d'epoca, gioielli. Se il quadro si rovina, la compagnia paga il restauro e copre le spese di un eventuale deprezzamento.

Per i comuni mortali, tuttavia, le preoccupazioni sono altre, anche se gli effetti della crisi non colpiscono in modo omogeneo. Spiega un soddisfatto Marco Cardinaletti, direttore generale di Cattolica assicurazioni: «Le minori tensioni che ci sono nell'Italia extrametropolitana rende migliore la qualità dei rischi e consente di praticare tariffe che soddisfano la clientela e consolidano i legami tra compagnia e assicurato. E chi, come noi, è radicato nei piccoli e medi centri sfrutta i rapporti interpersonali tra agente e cliente». Paolo Cacciamani, che insegna Economia delle assicurazioni all'Università di Parma, cita due situazioni tra loro lontane, che danno la misura delle ricadute della crisi sul settore. «Ci sono diverse multiutility, soprattutto in Lombardia e Veneto, che propongono ai clienti minipolizze da due euro al mese che possono regalare un po' di tranquillità a chi teme di essere licenziato. Un'opzione nuova, intelligente e socialmente utile», sostiene Cacciamani. Di tutt'altro segno, il crescente interesse sulle polizze di responsabilità civile per i professionisti. «Quando c'è crisi, si litiga di più: aumenta il numero di controversie che finiscono in tribunale e cresce la platea di professionisti che si preoccupa per le cause che potrebbero vederli coinvolti. Il problema è che le coperture di questo genere sono molto onerose, da 2 mila fino a 10 mila euro all'anno, oppure poco efficienti perché appesantite da una franchigia troppo elevata», dice ancora il docente. Nonostante gli sforzi di creatività, tuttavia, anche le assicurazioni pagano il loro tributo alle difficoltà economiche. Perché le aziende quando si mettono a tagliare i costi, usano l'accetta pure con le assicurazioni. «Le piccole e medie e imprese italiane sono sotto-assicurate contro i danni e ciò le espone a rischi gravissimi», sostiene Francesco Paparella, il leader dei broker, che cita il caso delle polizze anti-inquinamento: «Tra milioni di aziende che producono, si coprono contro i danni all'ambiente appena in 40 mila. In pratica, si assicurano solo i grandi inquinatori potenziali, come le raffinerie. In Germania, ogni nuova ditta deve assicurarsi per legge. Sono sorde anche alle coperture contro i danni indiretti, le Pmi italiane. Se brucia l'impianto e non produci la merce e non la consegna alla distribuzione, cosa succede? Che il pubblico, non trovando nei negozi il prodotto, comprerà probabilmente quello dei tuoi concorrenti. E il danno commerciale potrebbe rivelarsi assai più grave dell'incendio stesso». ■



## Rischio terremoto

**Assicurarsi sul Web contro le catastrofi. Le tragedie provocate dal terremoto dell'Aquila e dall'inondazione di Genova sono ancora fresche nella memoria. E le tradizionali polizze sulla casa non coprono i guai provocati dai disastri naturali. Ecco perché Genertel, la compagnia diretta del gruppo Generali, lancia Quality Home, la prima assicurazione on line a rimborsare i danni da alluvione, inondazione e terremoto. Personalizzabile in base al tipo di casa (villa, villetta, a schiera, appartamento), ha una scala di costi che parte dai 2,2 euro al metro quadro. L'eventuale risarcimento è calcolato con la formula del "primo rischio assoluto": significa che se il costo della ricostruzione della casa crollata per il sisma è di 200 mila euro e ci si è assicurati con un massimale di 100 mila, la compagnia pagherà 100 mila, senza applicare la regola proporzionale (la più usata sul mercato), secondo cui, se si copre un bene per una cifra inferiore al reale valore del bene stesso, il risarcimento sarà proporzionalmente ridotto. E non c'è il tacito rinnovo: se il cliente intende mollare dopo un anno, non deve inviare alcuna disdetta.**

allo Speciale ha collaborato Emanuele Coen

22 marzo 2012 | L'Espresso | 159