

Rapporti Private banking

Tendenze. Dal 2015 la quota presente nel private banking è cresciuta dal 16 al 22%. Dall'inizio dell'anno i flussi si sono concentrati sui prodotti multiramo e unit linked

Polizze ancora in crescita Un faro dell'Ivass sui costi

Federica Pezzatti

Il rapporto tra possessori di grandi patrimoni e polizze non conosce crisi. Lo strumento assicurativo negli ultimi cinque anni ha conquistato il podio arrivando a pesare secondo gli ultimi dati disponibili di Aipb il 22% sul patrimonio totale del settore private banking (dal 16% del 2015). E anche gli ultimi dati di Assoreti confermano questa tendenza che neppure il Covid è riuscito a fermare: polizze e prodotti previdenziali contano per il 27,5% sulle consistenze patrimoniali delle reti di consulenti finanziari contro il 27,2 dell'anno precedente e sono a quota 173,5 miliardi. In buona parte i flussi da inizio anno si sono concentrati su multiramo e unit linked (con oltre 4,8 miliardi di raccolta netta) dei 6,8 miliardi di incas-

6,8
MILIARDI
DI RACCOLTA
Dall'inizio
dell'anno
i prodotti
di natura
assicurativo-
previdenziali
hanno raccolto
6,8 miliardi

sati dai prodotti assicurativo previdenziali. Queste polizze sono più convenienti da proporre per le compagnie in quanto hanno un minore assorbimento di capitale rispetto alle rivalutabili e in una fase di tassi ai minimi consentono di traghettare i clienti sui mercati azionari, mantenendo (in particolare le multiramo) una veste assicurativo-previdenziale, cara a chi teme delle riqualficazioni.

Ma sono sostenibili questi prodotti dal punto di vista economico? Viene da chiederselo guardando ai numeri snocciolati dall'Authority assicurativa Ivass che ha realizzato un report sui costi dei 144 prodotti assicurativi (Ibips) creati dalle compagnie italiane nei primi sei mesi di quest'anno.

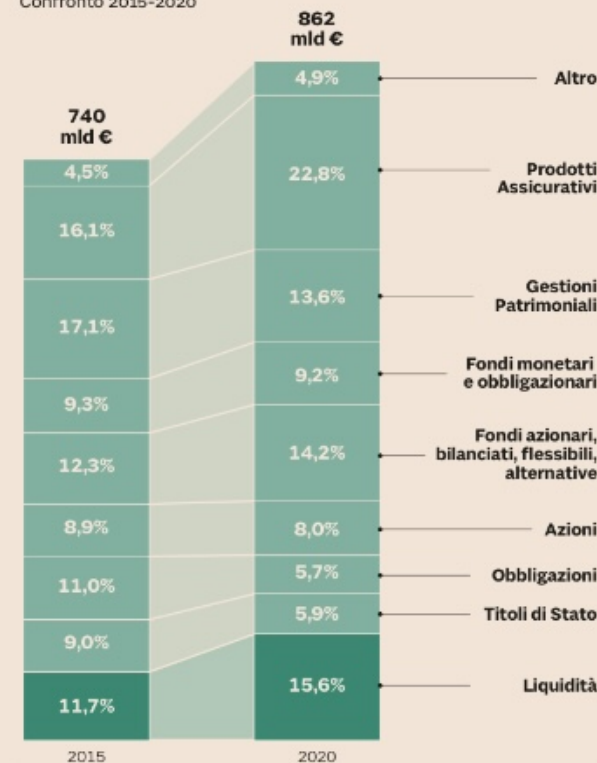
A fronte di rendimenti quasi negativi dei titoli obbligazionari più sicuri le polizze emesse viaggiano con costi

annui intorno al 3%-4%. Nel 30% dei casi viene sottratto dal rendimento di chi sottoscrive multiramo e unit linked tra il 2,5% e il 3,5% annuo. Un discreto gruppetto va oltre tale soglia: si tratta del 15% circa delle multiramo e del 30% delle unit che superano appunto il 3,5%. E c'è chi arriva al 4,67%.

Costi proibitivi in un contesto di mercati come l'attuale dove i porti sicuri danno rendimenti negativi. Bisogna inoltre tenere presente che questi costi non comprendono gli oneri pagati indirettamente dal cliente sugli Oicr dove investono a loro volta i fondi assicurativi e molto spesso neppure eventuali coperture assicurative aggiuntive (come quelle che proteggono dalle minusvalenze). «Si rileva un'incidenza che, in alcuni casi, risulta molto elevata e potenzialmente critica in termini di profittabilità per i

La crescita dei prodotti assicurativi

Aumento degli operatori Private per asset allocation.
Confronto 2015-2020



clienti», avverte la stessa Authority: «L'elevato livello dei costi registrato su alcuni prodotti sarà oggetto di attenzione e approfondimento da parte dell'Ivass». Nel dettaglio il parametro preso a riferimento per la prima volta è un indicatore che detto in termini tecnici "Reduction in yield (Riy)" definito dalla normativa Priips e contenuto nel Kid. Esso fotografa la riduzione attesa dei rendimenti annui dell'investimento dovuta ai costi che gravano sul prodotto (entrata, gestione, performance fees). Tanto maggiore è il valore del Riy quanto più si abbassano la performance annue. Nella rilevazione ci sono anche soluzioni che arrivano a riduzioni di yield pari superiori al 4% annuo (circa l'8% delle multiramo) e circa il 15% delle unit linked. Meno costose sono invece in media le rivalutabili, dove circa il 60% delle nuove offerte evidenzia un Riy medio inferiore a 1,8%.

Ora si apre una bella partita tra compagnie e regolatori e distributori, in un contesto normativo dove l'Idi ha introdotto il concetto di Pog (Product Oversight Governance). «Questa policy sposta l'ottica sul consumatore assicurato e prevede che un prodotto, fin dal suo concepimento, debba essere disegnato considerando la centralità del cliente target: sia dal punto di vista dei costi (trasparenti e sostenibili) sia dal punto di vista del rischio», conferma Luca Zitiello dello studio Zitiello e associati - fino ad arrivare a garantire coerenza in tutta la filiera distributiva».

© EIPB/DOVE & BREVAT