

POLIZZE

Vivere meglio proteggendosi dai rischi

Gli italiani preferiscono tenere una riserva di liquidità sul conto corrente per gli imprevisti piuttosto che sottoscrivere delle polizze assicurative. È arrivato il momento di chiedersi se questa sia la strategia corretta

di Leopoldo Gasbarro

Quando ho chiesto a Nicola Ronchetti di avere un articolo a sua firma che raccontasse i numeri della sottoassicurazione italiana rispetto agli altri Paesi, avevo già ben chiaro quello che avrebbe scritto. Gli italiani, spiega il fondatore di Finer, sembra abbiano scarsa attenzione ai temi legati al mondo delle coperture assicurative.

Ma è proprio così? Nicola trasferisce anche dati e grafica che corroborano quest'analisi e che troviamo leggendo le prossime righe di quest'articolo. Ma prima di lasciarvi alle considerazioni

di approccio e numeri che lui ha sviluppato mi chiedo: “È proprio vero che gli italiani non si assicurino?”

E se invece, gli eccessi di depositi in liquidità non rappresentino il rovescio della stessa medaglia? Che ci sia poca cultura finanziario-assicurativa, credo non ci siano dubbi, tuttavia gli italiani scelgono il conto corrente proprio per avere a disposizione somme idonee ad affrontare certi imprevisti. È su questo che bisognerebbe interrogarsi anche per comprendere quali strade utilizzare

25%

**GLI ITALIANI
CHE HANNO
UNA POLIZZA
DI PROTEZIONE
SULLA CASA**

sia per creare cultura nei confronti del mondo assicurativo, sia per far comprendere come quest'ambito potrebbe rappresentare il miglior alleato di ciascuno di noi nella costruzione del proprio futuro. Ma leggiamo cosa ci racconta Nicola Ronchetti.

Poche coperture.

Gli italiani amano la vita più di altri abitanti del pianeta: in Italia abbiamo il 50% di tutti i beni artistici al mondo, e un'aspettativa media di vita alla nascita di 85 anni, siamo il quarto Paese dell'Ocse per longevità. Gli italiani, o meglio la maggior parte di loro, è però afflitta dalla sindrome di Peter Pan che consiste nel vivere un'eterna fanciullezza, rifiutandosi di crescere, di assumersi responsabilità e di fare delle scelte. Gli italiani non amano il rischio, eppure in Italia non ci assicuriamo e ci proteggiamo di fronte ai sinistri più ricorrenti e inevitabili, salute, vita e perdita dell'autosufficienza.



Disinnescare il rischio con coperture assicurative consente di liberare risorse da investire e per chi è già investito di non essere costretto a liquidare un investimento



In Italia si spendono ogni anno 15 miliardi di euro, di cui 9 miliardi per l'assunzione di badanti e 5 miliardi per il pagamento di rette di degenza in strutture di ricovero. Solo il 20% degli italiani ha pensato alla propria successione e quindi a salvaguardare il patrimonio per gli eredi contro il 50% della media europea.

Di questi solo il 5% lo ha affrontato e solo il 2% ha ricevuto una proposta da un professionista, consulente finanziario, bancario, assicuratore o notaio. In termini di coperture assicurative siamo il Paese meno virtuoso: l'80% delle famiglie è proprietario della casa in cui vive (il 28% pure di altri immobili) e solo il 25% ha un'assicurazione sullo scoppio, l'incendio o l'allagamento dell'immobile. Ancora peggio se pensiamo

alle coperture per infortuni con solo il 14% dei nostri compatrioti adeguatamente protetto, sulla vita scendiamo al 13%, sulla responsabilità civile (polizze del costo di poche decine di euro) l'11% e sulle spese mediche il 4%.

Problema di offerta o domanda?

In un mercato come quello della protezione dove a guidare è l'offerta, qualche riflessione e forse un esame di coscienza gli assicuratori dovrebbero farla. Tra le barriere ad assicurarsi vi è infatti per oltre un terzo degli italiani la mancanza di fiducia e la certezza che al momento del sinistro la compagnia farà di tutto per non liquidare il danno o solo parzialmente (34%). A ciò si aggiunga una scarsa proattività dell'offerta, più orientata alla vendita di un

2%

**GLI ITALIANI
CHE HANNO
RICEVUTO UNA
PROPOSTA
PER GESTIRE
IL PASSAGGIO
GENERAZIONE**

prodotto (74%) che a focalizzarsi sui progetti di vita dell'individuo e della famiglia (12%).

Tanto quanto è intuitivo costruire una casa partendo dalle fondamenta, dovrebbe essere altrettanto naturale che un buon consulente finanziario parta da una verifica delle coperture assicurative del cliente prima di proporre un investimento.

Se consideriamo che chi tiene il denaro in liquidità lo fa essenzialmente per poter fronteggiare situazioni di emergenza, disinnescare il rischio con una copertura assicurativa consentirebbe di liberare risorse da investire e per chi è già investito di non essere costretto a liquidare prematuramente un investimento.

Se non ora, quando? Se non i consulenti finanziari, chi? ●