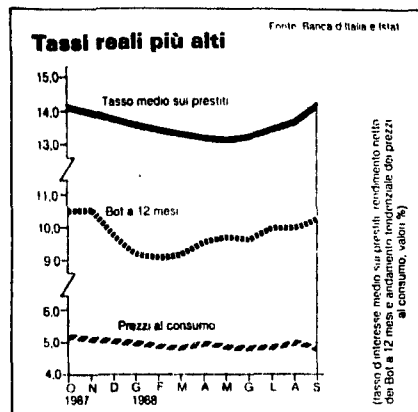


Rendimenti più moderati nelle assicurazioni
Ma non tutti i casi sono eguali e comunque
resta la garanzia di lungo termine: la scelta
è fra differenti livelli di rischio e durata

Quando la polizza rende di meno



La raccolta di risparmio delle assicurazioni registra, da qualche anno, un forte incremento. Merito anche del premio fiscale (2,5 milioni detraibili) ma anche dei rendimenti delle polizze. Da una compagnia all'altra, da una polizza all'altra, il rendimento può variare. Il giudizio di chi deve fare la scelta deve però tener conto delle particolari garanzie e della durata del contratto.

FRANCESCA CHIRI

■ **Necessità previdenziale.** di remunerazione del capitale senza grossi rischi di credito e al riparo dall'inflazione. E su queste componenti che si basa ancora la validità e l'utilità delle polizze vita a prestazione rivalutabile, nate per salvaguardare le garanzie assicurative dall'erosione dovuta alla svalutazione monetaria e dalla concorrenza di altri prodotti

monetari-finanziari. Ma qual è il peso effettivo della componente finanziaria di questo prodotto assicurativo? Per dare una prima risposta è bene sgomberare il campo da possibili confusioni: la polizza vita è e rimane un prodotto a finalità previdenziali, valido soprattutto nel lungo periodo. Tuttavia queste polizze, rivalutabili in base al rendimento di

una speciale gestione di attività, risultano particolarmente remunerative anche dal punto di vista finanziario. Un primo confronto tra i rendimenti medi dei fondi legati a queste polizze e i rendimenti medi di alcuni tipi di investimento lo confermano. Nel 1987, infatti, a fronte di un rendimento medio di questi fondi che si è attestato sul 12,52%, i titoli di Stato hanno registrato il 10,6%, le obbligazioni il 9,9% e i depositi il 7,6%. Rendimenti favorevoli, dunque, anche se, di anno in anno, continuano a registrare una limitata di circa due punti percentuali. Quando, nel 1981-82, sono state introdotte queste polizze, infatti, i rendimenti medi denunciati erano del 20,83%.

A contribuire a questo calo generalizzato vi sono indub-

Confronto tra i rendimenti medi dei fondi legati alle polizze individuali rivalutabili, il tasso di inflazione e i rendimenti medi di alcuni tipi di investimento - Periodo 1980-1987 *

Anni	N. imprese op. con polizze rivalutabili	Rendimenti medi dei fondi	Rendim. medi retrocessi agli assicurati (al lordo del loro carico)	Aliquota di retrocessione media	Tasso di inflazione	Rendim. medio dei titoli di Stato	Rendimento medio delle obbligazioni	Rendimento dei depositi
1980	-	-	-	-	21,1	15,3	15,7	11,8
1981	-	-	-	-	18,7	19,4	19,8	13,9
1982	20	20,83	15,32	73,55	16,3	20,2	20,6	13,0
1983	29	20,03	15,32	76,99	15,0	18,3	18,0	14,2
1984	37	18,67	14,33	76,75	10,6	15,6	14,9	12,9
1985	46	17,40	13,53	77,76	8,6	13,7	13,0	11,7
1986	51	15,94	12,80	80,30	6,1	11,4	10,6	9,3
1987	59	12,52	10,14	81,18	4,6	10,6	9,9	7,6

* I valori sono ottenuti quale media aritmetica semplice dei corrispondenti valori di mercato e non come media ponderata in base all'importo investito.
** Nel 1982, 1983, 1984, 1985 e 1986 operavano nel ramo vita rispettivamente 51, 52, 53, 54 e 55 imprese.
*** Fonti: Elaborazione Isvap per i rendimenti dei fondi; relazione «Banca d'Italia» e «Annuario statistico italiano».

Uno spettro avanza nel mercato: l'assicurato

La «giornata» Ifa di Chianciano ha avuto come tema la qualità. Prodotti, servizi, contratti: tutto è in evoluzione in vista di una clientela più esigente

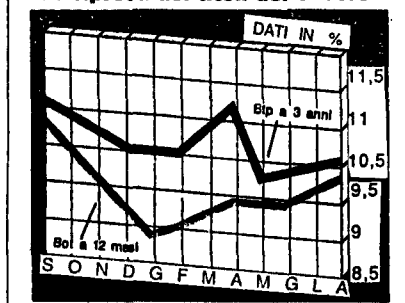
LETIZIA POZZO

■ **CHIANCIANO.** Il rapporto servizi assicurativi-qualità è stato il protagonista dell'VIII Giornata nazionale della formazione assicurativa svoltasi a Chianciano il 22 ottobre, un tema delicato sul quale si scatterà la competizione imprenditoriale dei prossimi anni.

«È iniziata la seconda rivoluzione industriale ovvero l'era dell'economia dei servizi», ha affermato il presidente dell'Ifa, Giorgio Petroni - una nuova economia incentrata su tre dimensioni: l'occupazione, la crisi della grande dimensione e la centralità del consumatore, a questo proposito la figura del consumatore è stata al centro dei vari

interventi data la necessità di promuovere una maggiore innovazione di prodotto anche se contrastante con la «logica dei rami» legata alla fisionomia delle imprese di assicurazione. «Saranno oltre 3.000 le imprese europee con cui dovremo competere tra poco più di tre anni - ha sottolineato Petroni - di fronte alle quali abbiamo costi di struttura e di distribuzione più alti». Le strategie indicate dal presidente dell'Ifa sono, oltre alla maggiore efficienza e puntualità e alla promozione del settore, una più attenta cura nel comunicare al pubblico che il settore è vigilato dall'autorità pubblica, garante dell'adempimento delle obbligazioni assunte.

La ripresa dei titoli del Tesoro



D'altra parte il mercato assicurativo continua la sua crescita, lo testimoniano i principali indicatori economici del settore, la «penetrazione assicurativa» (misurata dal premio medio per abitante si è evoluta dalle 78-79 lire del 1970 alle 118.000 lire del 1980 sino alle 189.985 del 1987. «Di fronte a questo qua-

dro la formazione per la qualità del servizio e qualità del servizio e qualità per lo sviluppo del mercato sono state indicate come presupposti indispensabili per l'evoluzione del mercato. «In questo senso - ha concluso Tonelli - è necessaria un'opera di coordinamento e un intervento del governo».

Dello stesso parere è sembrato essere il sottosegretario al ministero dell'Industria, Paolo Babbini, avvertendo del grande rischio a cui sta andando incontro il mercato assicurativo nel 1992. «Per questo motivo - ha affermato Babbini - bisogna puntare più alla qualità che alla quantità mirante ad occupare zone di mercato, bisogna tener conto soprattutto degli utenti a cui vanno offerti servizi di altissimo livello». Per il rappresentante del governo, il lavoro da svolgere è ancora molto (anche se a questo proposito molti si sono chiesti come mai, allora, non si è ancora raggiunta la nomina del presidente della Isvap, l'organo più rappresentativo nel garantire la qualità del servizio assicura-

tivo). Una parte della giornata particolarmente interessante è risultata quella offerta da Giorgio Eminente, consulente dell'Ifa e docente di marketing alla Luiss, una parte che ha coinvolto direttamente la tanto nominata utenza con una serie di interviste elaborate appositamente da Eminente.

«L'assicurazione è una gran fregatura» - ha dichiarato il primo utente intervistato, un artigiano che ha, poi, indicato come elementi indispensabili alla crescita del settore, maggiori garanzie, la capacità di mantenerle e un contenimento dei prezzi. Pur riconoscendo l'importanza dell'assicurazione come copertura di rischi, il secondo intervistato, un dirigente, ha indicato che occorrono più dialogo e semplicità, oltre ad uno sviluppo dei servizi aggiuntivi.

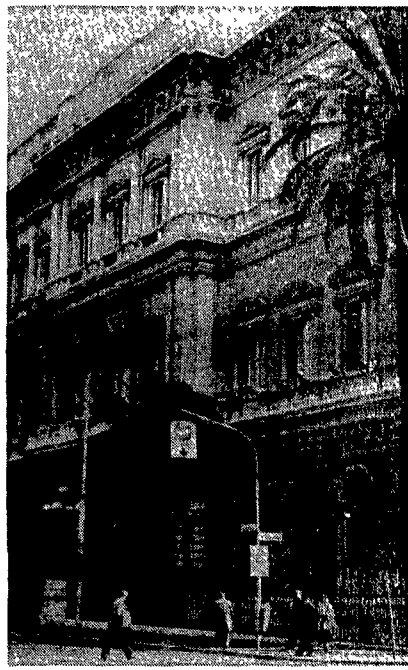
«Manca un feeling di fiducia - ha sostenuto un edicolante - che può essere raggiunto eliminando molte forme burocratiche e aggiungendo chiarezza nelle polizze». Il prezzo non è al primo posto - ha rilevato il presidente dell'Ina, An-

tonio Longo, replicando alle interviste - per gli utenti sono più importanti comunicazione creativa e trasparenza, perciò la prima attività deve essere quella del marketing abbinata ad una buona politica di investimenti che non prescindano dalla rete di collegamenti che deve esistere dal primo all'ultimo dipendente delle compagnie».

Per l'amministratore delegato della Latina e dell'Ausonia, Giulio Graziano le risposte dell'intervistato sarebbero state le stesse in ogni paese, ma in effetti, occorre incrementare determinate spese generali.

Dal canto suo il mediatore dell'anomala tavola rotonda (composta solo da imprenditori) Pier Carlo Romagnoli, vicepresidente dell'Ifa, ha rivolto un appello preciso all'Ania affinché vengano colmati certe carenze delle compagnie.

Grandi e polemici assenti alla Giornata della formazione sono stati i rappresentanti del sindacato degli agenti Sna e Unapass, in sciopero in questi giorni per il mancato rinnovo dell'accordo nazionale imprese-agenti.



Dieci Banche insieme

Dieci sono le banche che aderiscono alla Federazione delle Casse di Risparmio della Toscana. Insieme, con 451 DIPENDENZE, rappresentano la più vasta capillarità di sportelli bancari nella regione. Insieme amministrano oltre 16.000 MILIARDI di depositi. Insieme sostengono tutte le attività produttive della Toscana sui mercati italiani e su quelli esteri. Insieme costituiscono la più importante rete che offre servizi parabancari (leasing, factoring, ecc.). Tutte hanno una tradizione ultracentenaria e dispongono dei più avanzati servizi e delle più moderne tecnologie che mettono a disposizione sia degli operatori economici come delle famiglie. Non hanno fini di lucro e reinvestono gli utili di esercizio in favore della collettività nella zona di competenza.

- CASSA DI RISPARMIO DI CARRARA
- CASSA DI RISPARMIO DI FIRENZE
- CASSA DI RISPARMI DI LIVORNO
- CASSA DI RISPARMIO DI LUCCA
- CASSA DI RISPARMIO DI PISA
- CASSA DI RISPARMIO DI PISTOIA E PESCIA
- CASSA DI RISPARMI E DEPOSITI DI PRATO
- CASSA DI RISPARMIO DI SAN MINIATO
- CASSA DI RISPARMIO DI VOLTERRA
- BANCA DEL MONTE DI LUCCA

Federazione delle Casse di Risparmio della Toscana

Sede sociale: presso Cassa di Risparmio di Firenze - Via Bufalini, 6 - Firenze