

«Bancassicurazione» è il servizio che rilancia il sistema assicurativo in Italia



**Contratti e rendite voce per voce**

**Polizza temporanea caso morte.** Copre esclusivamente il rischio della morte dell'assicurato a condizione che avvenga in un periodo di tempo determinato e ne beneficiano gli eredi.  
**Polizza caso morte vita intera.** L'assicurazione corrisponde ai beneficiari della polizza un capitale dopo la morte in qualsiasi periodo avvenga.  
**Polizza caso vita.** Pagamento di un capitale o corrispondenza di una rendita purché l'assicurato sia in vita alla scadenza.  
**Polizza mista.** Formula che riunisce le polizze caso morte e caso vita, garantendo il pagamento del capitale o di una rendita a scadenza oppure la liquidazione di una somma nel caso l'assicurato muoia durante la durata del contratto.

**Rendita vitalizia immediata.** Formula che garantisce il pagamento di una rendita fino alla morte dell'assicurato.  
**Rendita differita.** È la formula più diffusa delle assicurazioni per il caso vita e garantisce una rendita a partire da una data determinata.  
**Rendimento annuo.** Percentuale che esprime la somma degli interessi dei dividendi e degli utili di realizzo derivanti dalle operazioni di investimento effettuate nell'ambito della gestione speciale.  
**Reversibilità.** Quando in caso di morte la rendita vitalizia viene corrisposta alla persona superstite indicata dalla polizza.  
**Riscatto.** Interruzione volontaria del contratto da parte dell'assicurato purché siano state pagate tre annualità del premio.

# La polizza? Vai in banca

■ Volete farvi un'assicurazione sulla vita, o se preferite sugli infortuni o sui furti? Bene, non c'è problema, basta passare in banca ed il gioco è fatto.  
 Il concetto lo abbiamo espresso in parole povere, semplici, ma rappresenta l'evoluzione del sistema assicurativo in Italia. Non più quello classico legato alla compagnia di assicurazione e alla loro capillare rete di agenti.  
 Ora stanno cambiando le strategie. Adeguandosi, infatti, al processo di integrazione tra assicurazioni e banche in atto già da tempo in Europa, anche nel nostro paese comincia a farsi largo il «Bancassicurazione», sollecitato da una domanda di-

ventata sempre più pressante.  
 Ma perché si è arrivati a questo matrimonio? Perché dopo gli interventi legislativi che hanno definito l'ambito di partecipazione al capitale per le aziende dei due settori (bancari e assicurativi) è spuntato un nuovo approccio alla polizza. Questa con il passare del tempo, ha perso quell'identità di bene riservato a benestanti, come accadeva in tempi non troppo lontani, trovando ora un seguito e un interesse dovuto anche alle scarse garanzie offerte dal sistema pensionistico nazionale e all'inefficienza del sistema sanitario.  
 Il sistema «Bancassicurazione» ha agevolato questo incremento per due motivi:

un prodotto a portata di mano, bello e confezionato, offerto senza provvigioni e con una piccola partecipazione alle spese. La banca, infatti, può raggiungere il consumatore più facilmente, mentre il cammino di una compagnia di assicurazione verso il cliente è più tortuoso e visto, da una minoranza però, con qualche ombra di sospetto. Ingiustificato, s'intende. Ma è una questione di mentalità e forse ancora di scarsa abitudine verso operazioni finanziarie da parte del piccolo risparmiatore, abituato a gestire il suo gruzzolo, usando i canali tradizionali (bot, cct, buoni del tesoro e così via dicendo). I risultati fino ad oggi possono dunque, considerarsi molto positivi e destinati

a crescere anche sull'onda di una Borsa che ha ripreso vita, ha abbandonato il saliscendi del passato e se il suo cammino continua ad essere strettamente legato all'andamento e all'evoluzione della situazione politica interna. Comunque, in Italia si è ancora molto indietro rispetto agli altri modelli europei. In Francia, tanto per fare un esempio, il 44% delle nuove polizze vita hanno matrice bancaria, ma anche in Spagna e nel Regno Unito, questo tipo di investimento è molto avanzato.  
 Però qualcosa si muove, o meglio si è già messo in moto. Bisognerà soltanto attendere che il motore si scaldi per bene per ottenere il massimo rendimento.

## UNIPOL. NUOVI VALORI CHE CRESCONO.

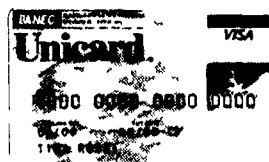


# REGALATA.

UNICARD COSTA SOLO  
50.000 LIRE ALL'ANNO.

C'è la crisi? Questo Natale regalate e regalatevi Unicard Visa, la carta di credito proposta dalle Coop, dall'Unipol e da Banca, uno strumento di pagamento per tutti che si usa al posto del denaro contante e degli assegni. L'avete già? Regalate la carta aggiuntive ai vostri familiari: hanno la stessa validità della carta principale e sono una comodità in più per tutta la famiglia. Unicard Visa consente di pagare presso tutti gli associati Visa in Italia e all'estero e in numerosi supermercati e ipermercati Coop senza portare grosse cifre in tasca. Se viaggiate all'estero potete utilizzare Unicard Visa in nove milioni di esercizi commerciali convenzionati in tutto il mondo: il cambio viene cal-

colato al tasso medio delle principali borse e con una maggiorazione solo dello 0,50% nettamente inferiore a quella che applicano le altre carte di credito nazionali. Grazie all'estratto conto inviato a fine mese, potete tenere sotto controllo l'ammontare delle spese. Per i soci prestatori delle Coop, infine, Unicard Visa è anche una carta che consente di utilizzare il prestito sociale per il pagamento delle spese fatte in cooperativa con un consistente risparmio anche di tempo. A proposito di risparmio Unicard Visa costa solo 50.000 lire all'anno. Per richiederla o solo per ricevere informazioni su questa e su tutti gli altri servizi Unicard Visa telefonate il Numero Verde 1678 20106.



**Unicard. La carta di credito e di risparmio. L'unica.**