

**Data 10 maggio 2018**

**La sentenza della Cassazione sulle polizze vita – Una soluzione per rafforzare il carattere distintivo delle *Unit Linked***

La recentissima sentenza della Corte di Cassazione (nr. 10333/2018) riporta l'attenzione sui prodotti assicurativi di ramo III. In essa si tratta, in via incidentale, il tema della natura assicurativa di una polizza (verosimilmente) *Unit Linked* la quale, “**...mancando la garanzia della conservazione del capitale alla scadenza e dunque la natura assicurativa del prodotto...**” viene considerata “**...un vero e proprio investimento finanziario..**”. Non si intende entrare nel merito degli aspetti legali della stessa, ma unicamente trarre spunto dalla decisione della Suprema Corte per fare qualche riflessione sui recenti trend di questo mercato.

Sulla base dei dati raccolti, per un panel di 17 prodotti, e 11 compagnie, relativi all'offerta di prodotti vita per la componente di ramo III sul mercato dalle principali reti di bancassurance, abbiamo osservato alcune dinamiche che mostrano come **nel complesso i prodotti esaminati**, seppure presentino caratteristiche da un punto di vista tecnico tipicamente assicurative (‘ caso morte’ od abbinamento al ramo I), che li rendono, con tutta probabilità, estranei alle conclusioni della sentenza, **non mostrino segni di grande differenziazione rispetto all' offerta del risparmio gestito.**

Infatti solo in un caso è prevista una maggiorazione in caso di morte per infortuni e solo in due casi è prevista l' erogazione di una rendita. Per il resto l'offerta si differenzia sostanzialmente per la flessibilità nella composizione del sottostante finanziario su prodotti a vita intera in quasi tutti i casi (14 su 17).

A nostro avviso **sarebbe auspicabile una riflessione su questi prodotti**, in termini di posizionamento, a prescindere dai profili giuridici evidenziati dalla sentenza.

Pare che **il prodotto soffra il condizionamento di un distributore focalizzato sul confronto della performance finanziaria del sottostante**, rispetto all' offerta del risparmio gestito. Infatti, se il prodotto *Unit Linked* è venduto in concorrenza alla performance del prodotto di risparmio gestito, è evidente che tenderà, per caratteristiche, ad avvicinarsi molto a quest' ultimo, costretto a ciò dalla necessità di contenere la componente di premio assicurativo destinata a remunerare la garanzie di puro rischio e, pertanto, sottratte alla quota di capitale investita nel sottostante.

Ma se si avvicina troppo al risparmio gestito, rischia di perdere la sua natura assicurativa. **Una strada alternativa potrebbe forse essere quella di cercare di allontanarsi da tale situazione di raffronto della pura performance finanziaria arricchendone maggiormente le caratteristiche con coperture accessorie** che potrebbero trovare anche l'interesse del mercato (es: trasformazione in rendita, garanzie morte per infortunio od inabilità grave, ecc.).

Evidentemente questo significa **cambiare la modalità di vendita** in quanto il prodotto non dovrebbe più essere venduto per l'aspettativa di performance, ma per il servizio complessivo offerto.

**La prossima entrata in vigore di IDD** (Insurance Distribution Directive) riteniamo che possa agevolare tale evoluzione, in quanto spingerà i modelli di remunerazione a premiare la qualità del servizio prestato piuttosto che il volume venduto.

Anche i futuri principi contabili dovrebbero spingere nella stessa direzione. Quando IFRS 17 **entrerà in vigore perderanno di importanza i volumi venduti** a favore della marginalità dei prodotti.

Ma, quindi il re è davvero nudo?

Usando questa similitudine forse potremmo dire che nudo no, ma che un po' svestito forse lo è.

E come possiamo intervenire sulla nostra offerta di prodotti *Unit Linked*?

**In primo luogo** è utile definire e formalizzare una politica di rischio assicurativo minimo che consenta di escludere l'applicabilità della sentenza ai propri prodotti, sia per i profili legali che per quelli fiscali.

**In secondo luogo** occorre condividere con il distributore una gamma di prestazioni accessorie coerente con la profilazione IDD dei clienti (target market), eventualmente offribili, anche in forma opzionale, secondo i modelli commerciali 'ad ombrello' che parrebbero costituire una tendenza in via di consolidamento sul mercato danni.

**Infine** sarà opportuno definire un modello di remunerazione coerente con le future metriche di IFRS 17 che dia stabilità alla futura profittabilità dell'impresa.

Con questo percorso non solo ci si allontana dai rischi della sentenza, ma soprattutto, **si riduce il rischio di vedere la propria offerta di prodotti di ramo III cannibalizzata dai prodotti del risparmio gestito.**