



Giuseppe G. Santorsola
 twitter @ggsantorsola

UNIT LINKED, QUALE FUTURO?

La stampa specializzata ha dedicato ampia attenzione al tema delle polizze IBIPs, in particolare alle multiramo e alle Unit Linked (che ne fanno parte da sole o congiunte a quelle di ramo I). L'interesse si sofferma in particolare su:

- i costi derivanti dalla combinazione dei prodotti
- i rendimenti non sempre soddisfacenti e non sempre omogenei fra quelli del prodotto in sé e quelli finali a beneficio della clientela
- la distribuzione dei premi fra la componente garantita (ramo I) e quella soggetta al rischio finanziario
- la insufficiente trasparenza rinvenibile nei KID
- la incerta definizione della POG in materia di individuazione dei target market
- la prevalenza per questi ultimi di quelli positivi rispetto a quelli negativi
- le verifiche dell'effettiva educazione (literacy) in materia degli incaricati della distribuzione e dei clienti sottoscrittori/investitori.

Il complesso di queste indicazioni ripercorre (non sempre applicandole) i contenuti degli interventi direttivi e regolamentari degli ultimi anni (IDD, PRIIPS e

KID). Esaurita la presentazione dei fattori critici non favorevoli, è opportuno valutare i vantaggi offribili da tali soluzioni, ossia:

- l'offerta di un prodotto che combina i vantaggi della componente prodotto assicurativo e quelli degli strumenti finanziari "linked"
- la capacità di coprire esigenze di lungo termine come quelle successive in generale
- la possibilità di proteggere i propri investimenti attraverso l'impignorabilità e la insequestrabilità
- il rinvio del momento della percossione tributaria rimandata in gran parte al momento del disinvestimento.

Tutti questi elementi sono reali, ma debbono essere riconsiderati alla luce della mappatura della clientela destinataria. Inoltre MiFID II e IDD impongono anche la valutazione di un'adeguata gamma di alternative rispetto alle caratteristiche del cliente. Anche la struttura del singolo prodotto reclama un'attenta composizione della parte finanziaria, evitando la presenza di fondi troppo rischiosi rispetto a quanto sopportabile dal cliente.

Le compagnie, dal canto loro, pongono in evidenza in primo luogo la gamma dei benefici offerti e sottolineano la preponderanza dei costi finanziari che dipendo-

no dalla POG delineata dalle società prodotto dei fondi. Osservazione vera, salvo le responsabilità verso il cliente del soggetto che propone l'offerta unit linked in accordo con i principi fondanti di IDD e MiFID II. Nello stesso verso vale il rilievo in merito all'opportunità di scegliere tra diversi prodotti con combinazioni rischio/rendimento differenti le cui opportunità selezionate comportano (naturalmente) costi superiori. Il rispetto della mappatura del cliente è tuttavia anch'essa onere di chi propone al cliente. Infine, le compagnie evidenziano come i risultati delle unit linked si realizzano nel medio-lungo periodo e ben pochi prodotti hanno una durata idonea. Ovviamente, è utile riportare le posizioni assunte dai consulenti le cui scelte sono molto variegiate, fra chi rinuncia alla proposizione ai clienti, chi le promuove anche in ragione della remunerazione migliore che ne deriva e chi seleziona al meglio i destinatari dell'offerta. Mi riservo una considerazione personale sottolineando che il prodotto in sé ha proprie qualità, un target ristretto e numerosi target negativi e che eventi negativi in una fase di successo sul mercato avrebbero effetti deleteri sul futuro del prodotto e sulla reputazione di tutti i soggetti coinvolti, in primo luogo le compagnie, la cui immagine prevale.