

sigma

N° 4/2004

Copertura caso morte:
prodotto fondamentale dell'assicurazione vita

- 3 In breve
- 5 Temporanea caso morte: prodotti e fattori trainanti delle vendite
- 16 Panoramica di alcuni mercati di assicurazione temporanea caso morte
- 23 Protection gap dell'assicurazione vita
- 34 Come ridurre il protection gap
- 37 Sommario e conclusioni
- 38 Appendice

Publicato da:
Swiss Reinsurance Company
Economic Research & Consulting
Casella postale
8022 Zurigo
Svizzera

Telefono +41 1 852 2551
Fax +41 1 852 4749
E-mail: sigma@swissre.com

Ufficio di New York:
55 East 52nd Street
40th Floor
New York, NY 10055

Telefono +1 212 317 5135
Fax +1 212 317 5455

Ufficio di Hong Kong:
18 Harbour Road, Wanchai
Central Plaza, 61st Floor
Hong Kong, SAR

Telefono +852 2582 5691
Fax +852 2511 6603

Autori:
Dr. Milka Kirova
Telefono +1 212 317 5639

Dr. David Laster
Telefono +1 212 317 5587

Christian Stöckli
Telefono +41 43 285 4902

Redattore:
Dr. Kurt Karl
Telefono +1 212 317 5564

Co-redattore di *sigma*:
Aurelia Zanetti
Telefono +41 43 285 2544

Responsabile della serie *sigma*:
Thomas Hess, responsabile
Economic Research & Consulting

Questo numero di *sigma* è stato concluso il 10 maggio 2004.

sigma è disponibile anche in inglese (lingua originale), tedesco, francese, spagnolo, cinese e giapponese.

sigma è disponibile anche sul sito di Swiss Re: <http://www.swissre.com/sigma>

Traduzione a cura di Swiss Re Group Language Services

Progetto grafico e produzione:
Swiss Re Logistics/Media Production

© Swiss Re
Tutti i diritti riservati.

Tutti i dati contenuti nel presente numero di *sigma* sono protetti dal copyright e tutti i diritti sono riservati. I dati possono essere utilizzati a scopi privati ed interni, a condizione che non siano stati rimossi i riferimenti di diritto del copyright e della proprietà. Non è permessa la riutilizzazione elettronica dei dati pubblicati su *sigma*.

La riproduzione integrale o parziale o l'utilizzo per scopi pubblici sono autorizzati solo con citazione della fonte «Swiss Re, *sigma* n°4/2004» e previa autorizzazione da parte di Swiss Re Economic Research & Consulting. Sarà gradito l'invio di una copia.

Sebbene tutte le informazioni utilizzate nel presente studio provengano da fonti attendibili, Swiss Reinsurance Company non garantisce l'esattezza e la completezza dei dati. Il contenuto di questo studio si intende per scopi puramente informativi e Swiss Re declina qualsiasi responsabilità legale in relazione alle informazioni riportate, né assume alcuna posizione in merito.

Questo numero di *sigma* prende in esame la copertura caso morte e stima il "protection gap", dato dalla differenza tra le risorse necessarie e le risorse disponibili.

Numerose famiglie sono scarsamente assicurate nell'eventualità di decesso del capofamiglia (in termini di reddito).

In questo *sigma* si presentano le stime relative al protection gap di cinque paesi, basate sui dati relativi a reddito, patrimonio e debiti, prestazioni di previdenza sociale e possesso di coperture assicurative.

Tutti i mercati esaminati presentano un rilevante protection gap.

Tabella 1
Il protection gap dell'assicurazione vita, per paese

Oggetto del presente *sigma* è la copertura caso morte, prodotto fondamentale dell'assicurazione vita. Si illustrano quindi gli sviluppi di mercato in atto in sei paesi e si formulano stime sul *protection gap* per il caso morte, la differenza cioè tra le risorse necessarie e le risorse disponibili per mantenere il tenore di vita dei familiari in caso di decesso del capofamiglia (in termini di reddito). Dato che le famiglie con scarsa protezione si affidano spesso all'assistenza pubblica, sarebbe appropriato riorientare la politica sociale in modo tale da incoraggiare un ricorso più diffuso alle coperture caso morte fornite dal settore privato. Anche i datori di lavoro e le compagnie di assicurazione possono contribuire a ridurre il protection gap.

I principali fattori trainanti della domanda di coperture caso morte sono l'età, il reddito, i mezzi economici, la ricchezza e il desiderio di proteggere il reddito dagli effetti dell'inflazione. Se è vero che la domanda complessiva dipende da questi fattori, le ricerche dimostrano solo una scarsa correlazione tra lo specifico fabbisogno delle famiglie e l'effettivo acquisto di coperture assicurative. Numerose famiglie, in particolare quelle più giovani, hanno una copertura caso morte inadeguata o non ne hanno affatto. Stando ai dati di una stima, in caso di decesso del coniuge quasi un terzo degli altri familiari che producono un reddito di età compresa tra 22 e 39 anni subirebbe un calo del 40% del tenore di vita.¹

Il presente *sigma* si propone di quantificare la portata del fenomeno di sottoassicurazione misurando il "protection gap dell'assicurazione vita" di vari paesi. In modo più specifico, tale gap è dato dalla differenza tra: a) la somma del valore attuale del reddito necessario in futuro a mantenere l'attuale tenore di vita dei superstiti, più l'ammontare dei debiti, e b) la somma del valore attuale delle future prestazioni previdenziali ai superstiti, più il capitale dell'assicurazione vita, più metà delle disponibilità finanziarie. In una precedente ricerca di Swiss Re si è esaminato il protection gap per il Regno Unito e Hong Kong. In questo *sigma* si presentano le stime per altri cinque paesi, ovvero Australia, Germania, Italia, Taiwan e Stati Uniti.

Tutti i cinque mercati esaminati mostrano un rilevante protection gap che varia da USD 0,2 mila miliardi per Taiwan a USD 10,6 mila miliardi per gli Stati Uniti (cfr. tabella 1). Per colmare queste lacune, occorrerebbero premi annui compresi tra lo 0,1% e lo 0,3% del PIL.

| Protection gap per paese | Australia | Germania | Italia | Taiwan | Stati Uniti |
|-----------------------------------|-----------|----------|--------|--------|-------------|
| Gap, in miliardi di USD | 474 | 2 662 | 640 | 234 | 10 576 |
| Premi annui mancanti in % del PIL | 0,30% | 0,30% | 0,12% | 0,21% | 0,23% |

Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

¹ B. Douglas Bernheim, e altri, "The Mismatch Between Life Insurance Holdings and Financial Vulnerabilities: Evidence from the Survey of Consumer Finances", NBER working paper No. 8455, ottobre 2001.

Un sodalizio pubblico-privato potrebbe contribuire a ridurre il protection gap.

Per ridurre il fenomeno di sottoassicurazione, i datori di lavoro potrebbero offrire ai propri dipendenti una formazione assicurativa interna come benefit aziendale. In tale contesto, le iniziative del settore assicurativo e gli incentivi del governo possono essere di sostegno a tale sforzo. Infatti, determinare a quanto ammonta il fabbisogno di copertura e a quanto ammontano invece le risorse derivanti dalla previdenza sociale, dalle coperture assicurative esistenti e dalle disponibilità finanziarie sarebbe d'aiuto a ogni famiglia per valutare il proprio *protection gap*. Infine, dato che a volte si rende necessario l'intervento dei governi per garantire un'assistenza adeguata, forse sarebbe saggio da parte loro offrire incentivi fiscali ai datori di lavoro e ai lavoratori in modo da incoraggiare l'acquisto di una copertura caso morte adeguata.

Articolazione del presente numero di *sigma*

Il presente *sigma* si articola nel modo seguente: nel capitolo che segue si passano in rassegna i vari prodotti di copertura caso morte e si analizzano i fattori che ne favoriscono la domanda. Quindi si esaminano gli sviluppi in atto in alcuni mercati per l'assicurazione temporanea caso morte, per procedere all'introduzione del concetto di *protection gap* nell'assicurazione vita e alle stime della portata di questi gap in cinque mercati. Segue una discussione su come e perché aziende e governi dovrebbero ridurre il *protection gap*, per concludere il presente studio con un riassunto e le conclusioni.

Il ruolo in evoluzione dell'assicurazione vita

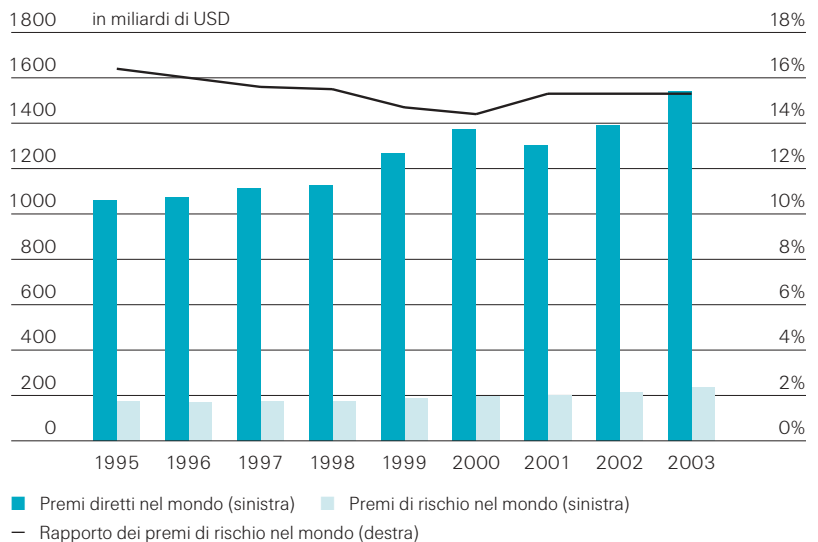
Gli assicuratori del ramo vita sono diventati asset manager di lungo periodo.

Le origini dell'assicurazione vita risalgono al 2500 a.C., quando gli scalpellini del basso Egitto costituirono un fondo comune destinato a coprire le spese funerarie in caso di morte dei propri membri.² Da allora, l'assicurazione vita è cambiata completamente. Inizialmente, l'attenzione e la *value proposition* principale degli assicuratori vita erano rivolte alla protezione dei rischi puri, con erogazione di una prestazione in caso di uno specifico evento, come il rischio morte. Oggi, la maggioranza degli assicuratori vita si occupa prevalentemente della gestione dei fondi pensione. Ciò trova riscontro nella quota relativamente contenuta dei premi di rischio, cioè i premi pagati per acquistare coperture di rischio, rispetto al totale dei premi di assicurazione vita nel complesso.

Negli anni '90, la quota dei premi di rischio è calata rispetto al totale dei premi.

Nella seconda metà degli anni '90, la percentuale dei premi di rischio (ovvero la quota del totale dei premi vita destinata ad assicurarsi contro un evento specifico come la morte o l'invalidità) è diminuita. Il boom dei mercati azionari mondiali ha determinato un rapido incremento delle vendite dei prodotti a premio unico, categoria questa che prevede una protezione del rischio molto limitata. Le vendite dei prodotti di risparmio hanno registrato una forte flessione nel 2001, e da allora la percentuale dei premi di rischio si è assestata sul 15%. Dal 1995 al 2003, il totale dei premi diretti è aumentato con un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 3,9%, mentre i premi di rischio sono aumentati soltanto del 2,9% in termini di CAGR.

Grafico 1
Confronto tra i premi delle coperture di rischio e il totale dei premi vita, 1995–2003



Nota: Laddove i dati lo consentono, gli affari malattia sottoscritti dagli assicuratori vita sono esclusi.
Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

Le coperture di rischio, tra cui la copertura caso morte, godono di solide prospettive di crescita.

Le forze attualmente in gioco hanno un effetto sia smorzante che stimolante sulle vendite dei prodotti di risparmio. Date le difficoltà che gravano sui sistemi pensionistici pubblici di molti paesi industrializzati, i privati saranno costretti ad acquistare più prodotti di risparmio di propria iniziativa. D'altro canto, l'introduzione di nuove norme potrebbe ridurre la redditività dei prodotti di risparmio, con conseguente calo delle vendite. Le coperture di rischio, invece, tra cui si annovera la copertura caso morte, promettono solide opportunità di crescita per il futuro, data l'ampiezza del protection gap di numerosi mercati.

² Life insurance, W.v. Wartburg, Swiss commission for insurance exams.

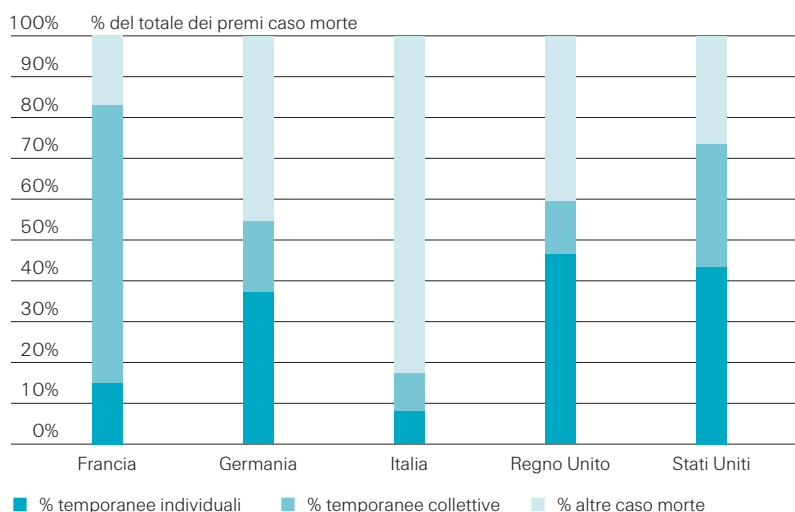
La copertura caso morte viene offerta da polizze temporanee individuali e collettive e dai prodotti combinati risparmio/protezione.

Coperture caso morte e polizze temporanee

Nel presente capitolo si esaminano i vari prodotti caso morte, nonché i principali fattori trainanti delle vendite, con particolare riferimento alle polizze temporanee in quanto questi prodotti costituiscono la parte più consistente delle coperture caso morte a livello mondiale. La copertura caso morte, che può assumere varie forme, è fornita sotto forma di temporanee caso morte individuali e collettive e polizze che combinano risparmio e protezione.

- Temporanea individuale: le temporanee caso morte individuali prevedono l'erogazione di una prestazione in caso di decesso dell'assicurato.
- Temporanea collettiva: le temporanee caso morte collettive, di solito offerte dai datori di lavoro, prevedono una prestazione in caso di decesso del dipendente.
- I prodotti combinati comprendono una componente di risparmio. Tra le principali tipologie rientrano le polizze miste, vita intera, universal life e unit-linked.

Grafico 2
Suddivisione dei premi delle coperture caso morte in essere nel 2002



Nota: *Cifre USA espresse come percentuale dei capitali assicurati.
Fonti: Swiss Re Economic Research & Consulting, CCA, GDV, ISVAP, ABI, AM Best

I tipi di copertura caso morte venduti variano notevolmente da mercato a mercato.

La suddivisione delle coperture caso morte varia notevolmente da mercato a mercato. Ad esempio, la quota di mercato delle temporanee individuali varia da meno del 5% in Italia a oltre il 40% nel Regno Unito (cfr. grafico 2). La categoria "Altre caso morte" nel grafico 2 rappresenta i premi solo per il rischio morte, escludendo la componente di risparmio, dei prodotti combinati risparmio/protezione. L'elevata percentuale di temporanee collettive in Francia è riconducibile al regime fiscale applicabile alle aziende, che favorisce i datori di lavoro che contribuiscono all'acquisto di coperture di rischio per i dipendenti. Dati che forniscano un quadro dei meccanismi e dei fattori delle coperture caso morte sono di solito disponibili solo per le temporanee caso morte.

Questo riquadro illustra il più ampio mercato delle coperture di rischio, che comprende le coperture caso morte.

I premi di risparmio sono cresciuti più rapidamente rispetto ai premi di rischio.

Le coperture caso morte costituiscono il 78% dei premi di rischio globali.

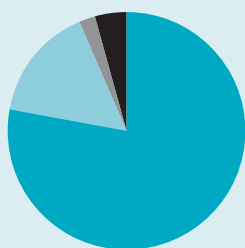
Mercato globale dei premi di rischio

In questo riquadro si passano in rassegna i prodotti di rischio tradizionali di 16 paesi – selezionati in base alla disponibilità dei dati – che rappresentano il 77% del totale dei premi di rischio nel 2003.³ Si distinguono quattro principali categorie di coperture: caso morte, invalidità, malattie gravi (*dread disease*) e *long term care* (LTC). La copertura malattie gravi è un'assicurazione che prevede l'erogazione di una prestazione prestabilita alla diagnosi di una malattia o condizione specifica, oppure quando sia progredita fino a uno stadio specifico. La maggior parte dei sinistri è causata da quattro principali condizioni coperte: infarto, ictus, cancro e interventi di bypass aortocoronarici. Per quanto riguarda la copertura *long term care* tradizionale, l'assicuratore si impegna ad erogare una prestazione regolare o un capitale prestabilito agli assicurati che rispondono alla definizione di invalidità secondo cui non sono più in grado di soddisfare autonomamente i bisogni umani elementari.

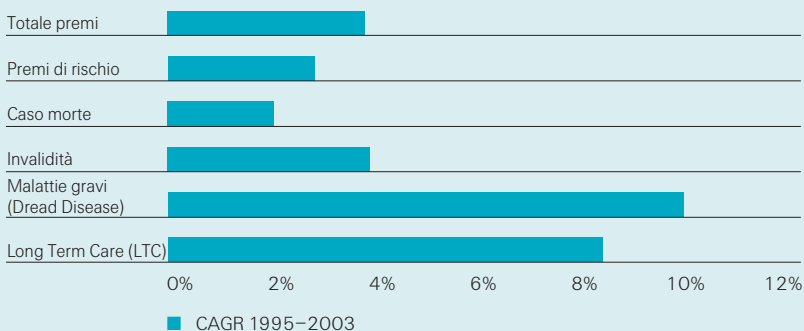
La crescita del totale dei premi, costituita dai premi di risparmio e dai premi di rischio, ha superato la crescita dei premi di rischio negli ultimi nove anni, in gran parte a causa delle cospicue vendite di prodotti di risparmio a premio unico (cfr. grafico 3).⁴

Tra le coperture di rischio, la crescita dei premi caso morte è rimasta indietro rispetto ad altre coperture, sviluppo dovuto prevalentemente al calo delle vendite dei prodotti che combinano risparmio e protezione come, ad esempio, le polizze miste in Germania, Regno Unito e Giappone, nonché le *universal life* variabili negli Stati Uniti. Ciononostante, la caso morte rimane la principale copertura di rischio, con USD 130,8 miliardi ovvero il 78% del totale dei premi di rischio, rispetto a un totale di USD 167,9 miliardi. Le coperture di invalidità, che vengono sottoscritte in tutto il mondo, attualmente costituiscono quasi un sesto dei premi di rischio. Le polizze malattie gravi (*dread disease*) e *long term care* (LTC) hanno raggiunto quote maggiori, ma rappresentano tuttora solo una parte ridotta dei premi di rischio. La copertura malattie gravi viene spesso sottoscritta in abbinamento alla copertura caso morte.

Grafico 3
Crescita e quote del totale dei premi di rischio nel 2003



| | |
|----------------------------------|-------|
| ■ Caso morte | 77,9% |
| ■ Invalità | 15,6% |
| ■ Malattie gravi (dread disease) | 2,2% |
| ■ Long Term Care (LTC) | 4,3% |



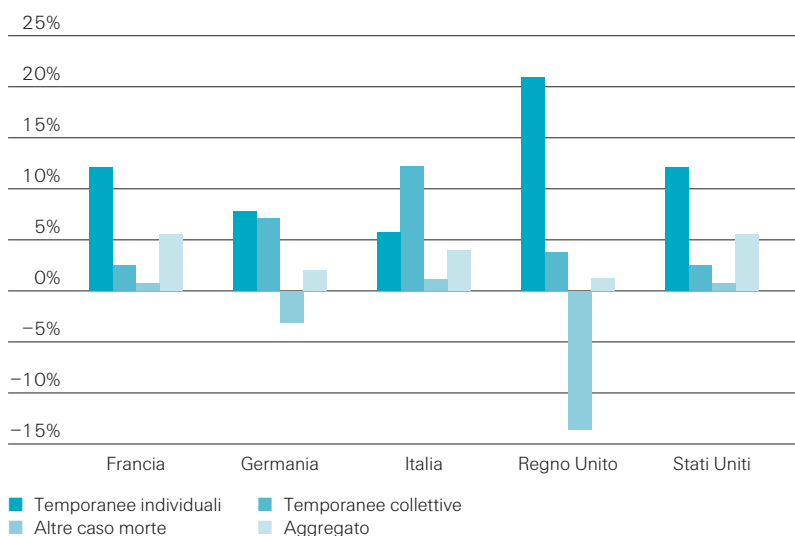
Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

³ Belgio, Germania, India, Israele, Italia, Giappone, Lussemburgo, Messico, Paesi Bassi, Portogallo, Sudafrica, Corea del Sud, Spagna, Svizzera, Regno Unito, Stati Uniti.

⁴ Laddove i dati lo consentono, i premi totali e i premi di rischio non comprendono gli affari rimborso spese mediche e infortuni & malattia.

Grafico 4

Tassi di crescita annui composti (CAGR) dei premi caso morte, 1999–2002, aggiustati in base all'inflazione, in valuta locale



Note: Italia: i CAGR relativi alle temporanee collettive e "Altre caso morte" si riferiscono solo agli anni 2000–2002
 Regno Unito: i tassi di crescita si riferiscono solo al 2002
 Stati Uniti: i CAGR si riferiscono ai capitali assicurati

Fonti: stime di Swiss Re Economic Research & Consulting, ABI, AM Best, FFSA, GDV, ISVAP

La crescente tendenza ad offrire copertura di rischio e risparmio separatamente ha favorito le temporanee individuali.

Su tutti i mercati si osserva una tendenza crescente ad offrire la copertura caso morte e la componente di risparmio separatamente. I prodotti solo caso morte, in particolare le temporanee individuali, hanno registrato una crescita molto accentuata, attribuibile in parte al calo dei tassi di premio di queste coperture. Per contro, la crescita dei premi di prodotti indicati come "Altre caso morte" è diminuita o rimasta stazionaria (grafico 4) in quanto la componente di risparmio non viene più offerta congiuntamente ad altri prodotti – come nelle polizze miste – ma piuttosto come prodotto di risparmio a sé stante, come nel caso dei bond a premio unico nel Regno Unito e dei prodotti di rendita in Germania e Stati Uniti.

Quali sono i fattori trainanti delle vendite delle coperture caso morte?

Età, reddito e mezzi economici aiutano a spiegare la domanda di coperture caso morte.

Numerosi fattori aiutano a spiegare la domanda di coperture caso morte, tra cui l'età, il reddito, i mezzi economici e le variabili macroeconomiche.

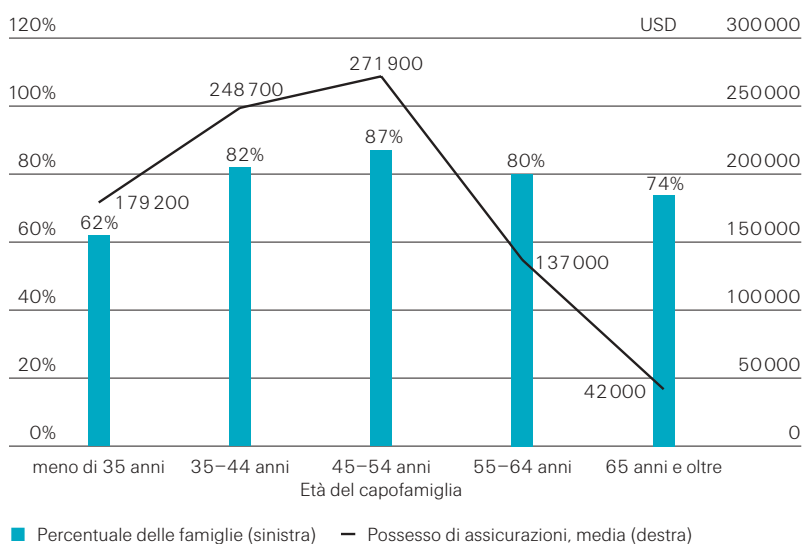
Domanda delle famiglie

La domanda di coperture caso morte delle famiglie varia durante il ciclo di vita.

La domanda di copertura caso morte è fortemente correlata al ciclo di vita e al reddito delle famiglie. Con l'aumentare dell'età del capofamiglia (in termini di reddito) cresce anche la sua propensione ad acquistare una polizza caso morte. Negli Stati Uniti, ad esempio, l'87% delle famiglie il cui capofamiglia ha un'età compresa tra 45 e 54 anni possiede una temporanea caso morte, contro il 62% delle famiglie il cui capofamiglia ha meno di 35 anni (cfr. grafico 5).

Analogamente, la copertura assicurativa media di una persona di età compresa tra 45 e 54 anni ammonta a USD 271 900, contro gli USD 179 200 di una persona che ha meno di 35 anni. Oltre i 55 anni, invece, il livello assicurativo delle famiglie diminuisce fortemente. Questo perché i figli se ne vanno di casa e diventano indipendenti, le famiglie hanno risparmiato a sufficienza e non hanno bisogno di questo tipo di assicurazione e anche perché le coperture caso morte diventano più care con l'avanzare dell'età. Ciononostante, vista la crescente longevità è dato prevedere che la domanda di assicurazione dopo i 55 anni di età crescerà.

Grafico 5
Polizze vita negli USA in base all'età del capofamiglia, 1998



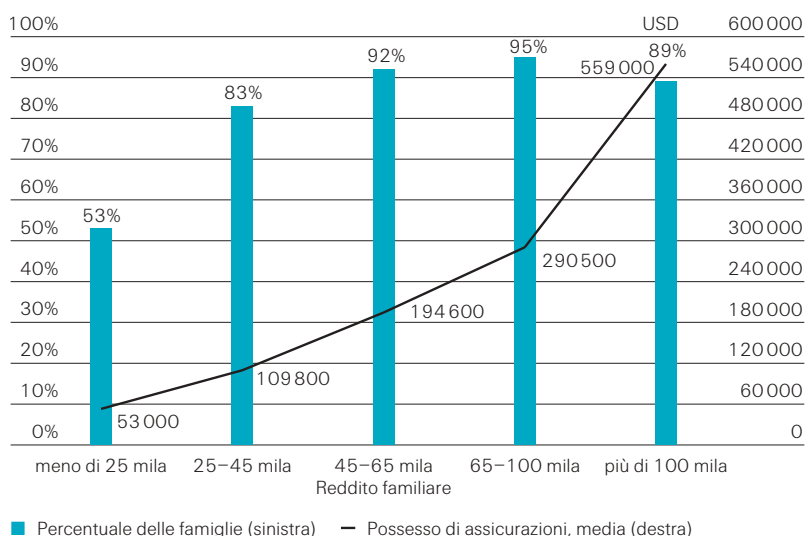
Fonte: LIMRA International, "Trends in US Household Life Insurance Ownership", 2000, tabelle 7 e 8.

La domanda di coperture caso morte è anche fortemente correlata al reddito.

La domanda di coperture caso morte delle famiglie è anche strettamente legata al reddito. In questa stretta correlazione (v. curva, grafico 6) si riflette il ruolo della copertura caso morte, che è quello di compensare parte dello stipendio in caso di morte del capofamiglia.⁵ Il reddito influisce inoltre notevolmente sulla decisione di acquistare o meno una copertura caso morte. Mentre oltre il 90% delle famiglie con un reddito compreso tra USD 45 000 e USD 100 000 possiede una copertura caso morte, quasi la metà delle famiglie rientranti nella fascia di reddito inferiore a USD 25 000 ne è invece priva.

⁵ Questa correlazione viene rafforzata dalla prassi comune di offrire ai dipendenti una temporanea caso morte di capitale assicurato pari ad un multiplo del loro reddito. Le pensioni di reversibilità per il coniuge o i familiari a carico sono diffuse anche in mercati come il Regno Unito.

Grafico 6
Polizze vita negli USA in base al reddito familiare, 1998



Fonte: LIMRA International, "Trends in US Household Life Insurance Ownership", 2000, tabelle 4 e 5.

Nonostante queste tendenze, vi è poca correlazione tra le esigenze assicurative di una famiglia e la copertura di cui dispone.

Nonostante queste tendenze rispetto all'età e al reddito, ricerche dimostrano che il livello di copertura assicurativa è *scarsamente correlato* alla vulnerabilità finanziaria sottostante. In uno studio si mettono a confronto le coperture caso morte di 1033 famiglie con il livello di copertura di cui necessitano, in base ad un dettagliato modello finanziario. Dallo studio non emerge alcun rapporto tra le esigenze assicurative e le coperture assicurative acquistate.⁶ Nella tabella 2, che riporta in sintesi alcuni risultati di questa ricerca, la popolazione viene suddivisa in quattro gruppi di dimensioni comparabili con esigenze assicurative nulle, ridotte (da 0 a 4 volte il reddito), moderate (da 4 a 8 volte il reddito) ed elevate (oltre 8 volte il reddito). Di questi quattro gruppi, le famiglie con le esigenze assicurative più elevate sono quelle maggiormente sottoassicurate: il 29% di queste famiglie non possedeva alcuna copertura caso morte. Inoltre, dal raffronto delle colonne 5 e 6 non emerge nessuna relazione evidente tra il livello di copertura assicurativa necessaria e quello delle coperture acquisite.

Tabella 2
Caratteristiche delle famiglie con diversi livelli di esigenze assicurative

| Frazionamento delle famiglie | Grado di esigenze assicurative | Rapporto tra copertura consigliata e reddito familiare | Percentuale non assicurata | Rapporto medio tra copertura consigliata e reddito familiare | Rapporto medio tra copertura effettiva e reddito familiare | Età mediana del coniuge (in anni) |
|------------------------------|--------------------------------|--|----------------------------|--|--|-----------------------------------|
| 21% | Nessuno | 0 | 17% | 0,0 | 2,5 | 56 |
| 27% | Ridotto | tra 0 e 3,99 | 13% | 2,1 | 2,1 | 46 |
| 25% | Moderato | tra 4 e 7,99 | 10% | 5,7 | 2,8 | 38 |
| 27% | Elevato | 8 e più | 29% | 15,0 | 2,9 | 31 |

Fonte: B. Douglas Bernheim, e altri, "The Mismatch...", Tabella 4, quadro B.

⁶ B. Douglas Bernheim, e altri, "The Mismatch..."

Numerose famiglie sono vulnerabili in quanto non dispongono di una copertura caso morte.

Il fatto che il possesso di coperture assicurative non coincida con il reale fabbisogno – che conferma un detto diffuso nel settore secondo cui “l’assicurazione si vende ma non si acquista” – sta ad indicare che le esigenze finanziarie fondamentali di numerose famiglie non sono coperte. Stando allo studio su citato, le famiglie giovani sono particolarmente vulnerabili. Infatti, in caso di decesso del coniuge, il tenore di vita di quasi due terzi dei familiari che producono un reddito secondario e di età compresa tra 22 e 39 anni diminuirebbe di almeno il 20%, e il tenore di vita di quasi un terzo diminuirebbe di almeno il 40%.

La domanda di coperture è influenzata dai mezzi economici ...

Mezzi economici

Anche i mezzi economici influiscono sulla domanda di coperture caso morte. Secondo uno studio che analizza la domanda di temporanee monoannuali negli Stati Uniti, si stima che l’elasticità della domanda in base al prezzo delle coperture caso morte sia di $-0,5$.⁷ Ciò significa che ad ogni flessione del 10% dei tassi di premio corrisponde un aumento del 5% dei capitali assicurati. Questo rapporto è importante, se si considera che negli ultimi tre anni il prezzo delle coperture caso morte è diminuito considerevolmente in alcuni mercati.

... nonché dai mutui ipotecari.

Mutui ipotecari

Nei mercati in cui le coperture per mutuatari sono molto diffuse, come nel Regno Unito, il debito residuo rappresenta un fattore determinante della domanda di coperture vita. Pertanto, in questi mercati la domanda di polizze vita dipende anche dai prezzi degli immobili e dall’incidenza di proprietà immobiliare.

Reddito pro capite e inflazione spiegano le differenze della domanda di coperture caso morte nel tempo, nei diversi paesi.

Macrofattori

Anche i fattori economici, demografici e culturali specifici dei singoli paesi possono incidere sulla domanda di coperture caso morte. In un recente studio condotto dalla Banca Mondiale sono stati esaminati 68 paesi nel periodo 1961–2000 per capire quali sono i fattori trainanti della domanda di polizze vita. Si è osservato che reddito pro capite e inflazione sono gli indicatori più significativi della diffusione di coperture assicurative nei singoli paesi e nel tempo.⁸ In particolare, ad ogni aumento del 10% del PIL pro capite reale è seguito un incremento del 19% delle polizze vita in essere. Ad ogni aumento di un punto percentuale dell’inflazione corrisponde invece una riduzione dell’1,4% delle assicurazioni vita in essere. Va rilevato che stando a questo studio, numerose variabili demografiche (tra cui tassi di dipendenza, speranza di vita, livello di istruzione e urbanizzazione), la distribuzione reddituale e i costi della previdenza sociale *non spiegano* in modo coerente le differenze nella domanda di copertura caso morte.

⁷ Mark V. Pauly e altri, “Price Elasticity of Demand for Term Life Insurance and Adverse Selection”, NBER working paper No. 9925, agosto 2003.

⁸ Thorsten Beck e Ian Webb, “Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries”, *World Economic Review* 17, maggio 2003, pp. 51–88.

Temporanee caso morte: vari tipi e design di prodotto

La maggioranza delle coperture caso morte è costituita da polizze temporanee.

Come già rilevato, la maggioranza delle coperture caso morte è rappresentata dalle polizze temporanee. Le polizze temporanee coprono uno specifico periodo di tempo e prevedono l'erogazione di una somma a condizione che l'assicurato muoia nel periodo di decorrenza della polizza. Queste polizze possono essere acquistate individualmente (temporanee individuali) o essere fornite dal datore di lavoro quale incentivo aziendale (temporanee collettive). Le temporanee vengono inoltre acquistate dalle aziende per tutelarsi dalle conseguenze finanziarie in caso di perdita di un manager che occupa una posizione chiave (polizze keyman). Le classi di temporanee individuali si distinguono in base al capitale liquidato in caso di morte, alla base dei premi e al grado di segmentazione delle caratteristiche di rischio.

Le polizze temporanee possono essere a capitale costante o a capitale variabile.

Quasi tutte le polizze temporanee vendute nel mondo prevedono una prestazione in caso di morte fissata per la durata della polizza. In alcuni casi, il contraente ha la possibilità di aumentare la copertura caso morte, spesso in concomitanza di uno specifico evento quale il matrimonio o la nascita di un figlio. Le temporanee a capitale variabile hanno un capitale assicurato variabile nel tempo. Le temporanee a capitale crescente – coperture assicurative in cui la prestazione in caso di morte aumenta ogni anno – di solito non vengono vendute come prodotto a sé stante, ma piuttosto offerte come garanzia complementare ad una temporanea a capitale costante. Ne è un esempio la copertura complementare con adeguamento all'inflazione, che aggiusta automaticamente ogni anno la copertura in base all'inflazione. Le temporanee a capitale decrescente si usano di solito a protezione di un mutuo ipotecario o di un altro prestito il cui debito residuo diminuisce nel tempo man mano che si effettuano i pagamenti.

Le temporanee possono essere rinnovabili (di solito con un aumento del premio) o a premio costante.

Le polizze rinnovabili offrono al contraente la possibilità di prolungare il contratto alla scadenza della durata originale senza riferimento alla condizione di assicurabilità dell'assicurato al momento del rinnovo. Il premio, pur essendo costante per un determinato periodo, aumenta ad ogni rinnovo in funzione dell'età dell'assicurato. Le temporanee monoannuali sono le più diffuse. Le temporanee a premio costante sono invece contratti che prevedono un tasso garantito per tutta la durata della polizza, che in genere varia da 5 a 30 anni.

Esistono varie categorie di assunzione e di pricing.

I cambiamenti della mortalità, l'estesa ricerca nell'ambito della mortalità e la concorrenzialità del mercato hanno spinto gli assicuratori di numerosi paesi a sviluppare diverse categorie di assunzione del rischio. Oltre alla tradizionale diversificazione in base a sesso ed età, nella maggioranza dei mercati sono diffusi i tassi differenziati per fumatori/non fumatori. Nei mercati delle polizze temporanee più maturi, come Stati Uniti e Canada, è stata sviluppata un'ulteriore classificazione di diverse categorie di assunzione del rischio, per dare vita ai rischi *preferred plus*, *preferred*, normali e tarati. L'assunzione delle *preferred lives* comporta politiche di pricing basate sulle caratteristiche di rischio e sulla mortalità presunta dell'assicurando. I tassi più vantaggiosi vengono offerti alle persone che godono di buona salute e che conducono uno stile di vita sano.

I vari tipi di temporanee sono di struttura semplice e facili da confrontare.

Gli assicuratori offrono garanzie complementari per valorizzare il prodotto.

Rispetto ad altri tipi di copertura vita, le polizze temporanee presentano una struttura piuttosto semplice, che consente agli acquirenti di confrontare facilmente i vari prezzi. Ciò rende i mercati delle temporanee più competitivi, spingendo gli assicuratori a ridurre i prezzi e ad offrire caratteristiche aggiuntive per valorizzare il proprio prodotto. Un'opzione comune a queste polizze è che possono essere convertite da coperture temporanee ad un altro tipo di polizza con una componente di investimento.

Garanzie complementari diffuse delle temporanee sono l'esonero pagamento premi per invalidità, la copertura di coniuge/figli, il raddoppio e la triplicazione in caso di incidente, la protezione del reddito in caso di invalidità e malattia grave. In aggiunta, esistono garanzie anticipative sul caso morte, che prevedono l'erogazione di una determinata percentuale del capitale caso morte in caso di malattia terminale con prognosi di sopravvivenza inferiore all'anno (le *terminal illness*). Complementari anticipative più recenti offrono una copertura in caso di malattia grave, invalidità o perdita di autosufficienza dell'assicurato.

Tabella 3
Polizze temporanee negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Germania, Italia e Australia

| | Stati Uniti | Regno Unito | Germania | Italia | Australia |
|---|---|---|---|---|---|
| Per capitale assicurato | Capitale costante. Alcuni decrescenti. | Capitale costante. Decrescente per polizze mutuatari. | Capitale costante. Decrescente per polizze mutuatari. Crescente disponibile, ma non è compreso l'index-linked. | Capitale costante. Decrescente per polizze mutuatari. | Capitale costante. Decrescente per polizze mutuatari. È diffuso il capitale crescente con indicizzazione all'inflazione. |
| Per premio | Predominano i prodotti a premio costante. La durata tipica è di 10, 15 e 20 anni. Le monoannuali rappresentano meno del 10% sul totale dei premi. | Prodotti a premio costante. La durata tipica è di 25 anni (per riflettere la tipica durata di un mutuo). Le monoannuali sono quasi sconosciute. | Predominano le polizze a premio costante garantito. | Prodotti a premio costante. La durata tipica è di 10-15 anni. | Le monoannuali sono molto diffuse. Una piccola percentuale è a premio costante. |
| Categorie di assunzione | <i>Preferred life</i> . La maggioranza degli affari è sottoscritta come <i>preferred plus</i> e <i>preferred</i> . | Tassi fumatori/non fumatori per tutte. Le <i>preferred life</i> sono limitate. | I tassi fumatori/non fumatori sono disponibili ma non diffusi. La <i>preferred life</i> è stata introdotta di recente. | Tassi fumatori/non fumatori. <i>Preferred life</i> introdotte di recente con poco successo. | Tassi fumatori/non fumatori. |
| Garanzie complementari/ caratteristiche | Tipiche garanzie complementari sono: esonero pagamento premi per invalidità, copertura coniuge/figli, anticipative caso morte, morte per infortunio, rimborso del premio. | È diffusa la copertura su più teste ⁹ . I piani assicurativi offrono una gamma di coperture complementari: malattie gravi (<i>dread disease</i>), protezione del reddito, esonero pagamento premi. | È diffusa la copertura su più teste ⁹ . Con i bonus si possono ridurre i tassi fino al 50%. Un sistema di bonus alternativo aggiunge un bonus alle somme assicurate. | Morte per infortunio, malattie gravi (<i>dread disease</i>), <i>terminal illness</i> . | Sono diffuse le coperture <i>dread disease</i> (malattie gravi) e Invalidità Totale e Permanente (ITP). Sconti di premio in funzione di prestazione, teste aggiuntive e durata della polizza. |

⁹ La polizza su due teste al primo decesso si liquida in caso di decesso di uno dei due assicurati. La polizza su due teste al secondo decesso viene liquidata in caso di decesso di entrambi gli assicurati.

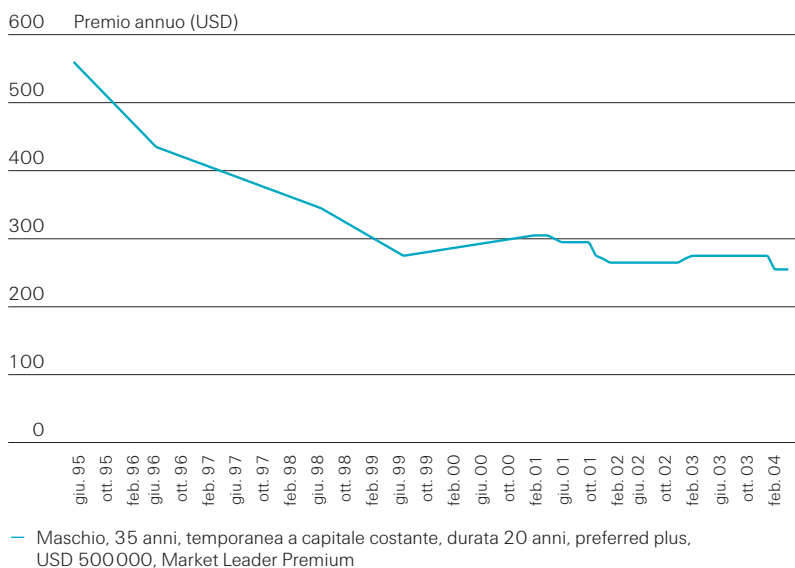
Nel Regno Unito e negli Stati Uniti, il prezzo delle coperture caso morte è diminuito notevolmente dalla metà degli anni '90.

Tendenze nel *pricing* delle polizze temporanee

Data la semplice struttura delle polizze temporanee, il *pricing*, oltre ad essere il principale strumento strategico a disposizione degli assicuratori, è spesso anche un fattore concorrenziale decisivo sul mercato. Negli ultimi dieci anni, i tassi di premio delle coperture caso morte sono diminuiti notevolmente in mercati quali Regno Unito e Stati Uniti. A questa riduzione hanno contribuito vari fattori:

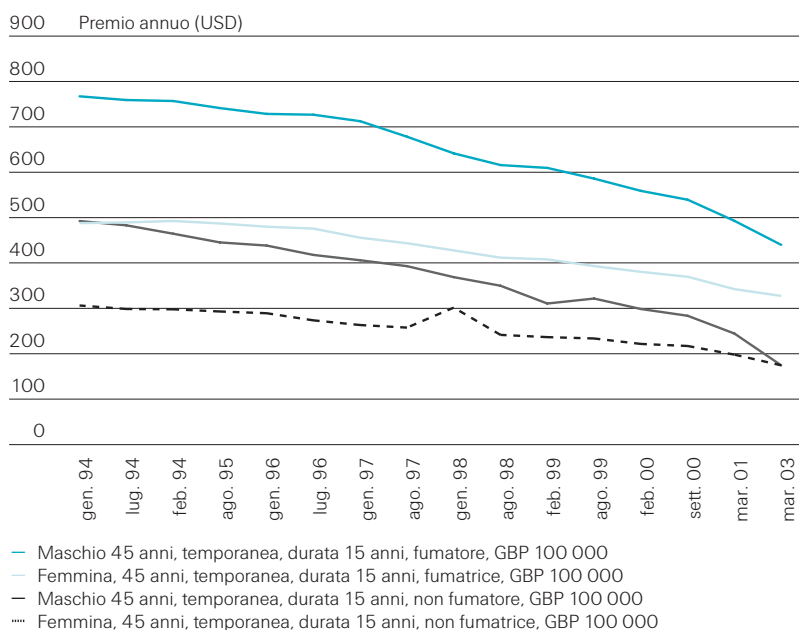
- *Tassi di mortalità in calo*: il continuo calo dei tassi di mortalità, di circa l'1% annuo negli ultimi 30 anni, ha spinto gli assicuratori ad aggiornare i presupposti del *pricing* e a ridurre i tassi.
- *Maggiore ricorso alla riassicurazione*: i tassi di cessione sui mercati anglosassoni sono aumentati notevolmente dall'inizio degli anni '90. Le compagnie dirette sono riuscite a trasferire gran parte dei rischi morte del proprio portafoglio ai riassicuratori a condizioni interessanti. Negli Stati Uniti e nel Regno Unito, alcune compagnie cedono attualmente ben il 90% delle polizze temporanee.
- *Riduzione delle spese*: dato il contesto competitivo del mercato delle temporanee, le compagnie hanno cercato in modo piuttosto energico di ridurre i propri indici di spesa. I risparmi ottenuti grazie all'implementazione di tecnologie avanzate e all'espansione della scala operativa sono stati utilizzati per ridurre i tassi. Le società hanno inoltre cercato di ridurre le spese utilizzando strumenti di assunzione dei rischi forniti dai riassicuratori.

Grafico 7
Tariffe delle temporanee negli Stati Uniti, 1995-2003



Fonte: CompuLife, dati interni Swiss Re

Grafico 8
Tariffe delle temporanee nel Regno Unito, 1994–2003



Fonte: The Exchange

Distribuzione

La polizze temporanee sono vendute per lo più per contatto diretto.

Considerato che le temporanee si vendono ma non si acquistano, per conseguire una crescita reale gli assicuratori puntano sul marketing e sulla distribuzione del prodotto. Le polizze sono vendute prevalentemente per contatto diretto attraverso agenti monomandatari e indipendenti. In tale contesto, le banche rappresentano un canale di distribuzione importante sui mercati in cui la bancassicurazione è ben sviluppata (p. es. in Italia) e in cui le vendite delle coperture per mutuatari sono diffuse (p. es. nel Regno Unito). Negli Stati Uniti, solo una percentuale ridotta delle vendite di polizze temporanee passa attraverso il canale bancario, per la complessità del processo di assunzione (underwriting) e la mancanza di esperienza del personale delle banche nella vendita di coperture caso morte.

I canali alternativi costituiscono una parte contenuta della distribuzione.

I canali alternativi, come la corrispondenza diretta e le televendite, costituiscono una piccola parte della distribuzione. Nel Regno Unito e negli Stati Uniti, Internet è ampiamente usato come fonte di informazione su tassi e prodotti, ma non come canale di vendita.

Panoramica di alcuni mercati di assicurazione temporanea caso morte

In questo capitolo si analizzano i mercati delle temporanee caso morte in sei economie avanzate: Australia, Germania, Italia, Taiwan, Regno Unito e Stati Uniti.

Allo scopo di illustrare le tendenze e i driver delle coperture caso morte relative alle temporanee, si esamina un gruppo di economie avanzate che si differenzia sul piano geografico. Nella fattispecie, si tratta di Australia, Germania, Italia, Taiwan, Regno Unito e Stati Uniti. Questi sei paesi rappresentano circa la metà dei premi vita mondiali, metà del prodotto interno lordo (PIL) e il 9% della popolazione mondiale.¹⁰ Cinque di questi sei paesi registrano un PIL pro capite nell'ordine di USD 25 000–38 000 e una crescita pro capite reale e costante tra il 2% e il 3% annuo (cfr. tabella 4). Taiwan, il sesto paese esaminato, registra un PIL pro capite nettamente più basso, con USD 12 707, tuttavia dal 1960 il PIL pro capite è cresciuto ad un tasso annuo di ben il 6,1%.

Tabella 4
Indicatori macroeconomici fondamentali

| Paese | Popolazione in milioni 2003 | PIL pro capite in USD 2003 | PIL pro capite reale, CAGR 1960–2003 |
|-------------|--------------------------------|-------------------------------|---|
| Australia | 19,8 | 25 558 | 2,1% |
| Germania | 82,3 | 29 358 | 2,6% |
| Italia | 57,5 | 25 681 | 2,9% |
| Taiwan | 22,6 | 12 707 | 6,1% |
| Regno Unito | 59,2 | 30 367 | 2,1% |
| Stati Uniti | 290,2 | 37 870 | 2,2% |

Fonte: Global Insight, Oxford Economic Forecasting

Le coperture caso morte fornite dalle temporanee variano fortemente nei mercati analizzati.

In tutti i mercati tranne Taiwan negli ultimi anni si osserva sia la tendenza a separare i prodotti di risparmio e di protezione, sia una forte crescita delle polizze temporanee. Le coperture caso morte pro capite offerte dalle temporanee individuali variano ampiamente da paese a paese, da un massimo di USD 40 544 negli Stati Uniti a un minimo di USD 3 531 in Germania (cfr. tabella 5). In Germania e soprattutto in Italia, il mercato delle temporanee individuali è assai limitato, con premi rispettivamente pari allo 0,11% e allo 0,02% del PIL. Negli Stati Uniti, nel Regno Unito e in Australia, dove la vendita delle temporanee è piuttosto consistente, il grado di penetrazione è più elevato, e varia dallo 0,21% allo 0,25% del PIL. A Taiwan non esiste un vero e proprio mercato delle polizze temporanee in quanto la domanda assicurativa a copertura del solo rischio morte è piuttosto scarsa. Inoltre, qui il trattamento fiscale favorisce la vendita dei prodotti che abbinano componenti di risparmio e di protezione.

Tabella 5
Statistiche relative alle polizze temporanee individuali, 2002

| Paese | Capitali assicurati pro capite, in USD | Numero di polizze ogni 100 persone | Premio annuo pro capite, in USD | Premi in % del PIL |
|-------------|---|--|---------------------------------------|-----------------------|
| Australia | 12 219 | 15 | 50 | 0,25 |
| Germania | 3 531 | 6 | 25 | 0,11 |
| Italia | N/A | N/A | 4 | 0,02 |
| Regno Unito | 24 594 | 17 | 67 | 0,25 |
| Stati Uniti | 40 544 | 63 | 77 | 0,21 |

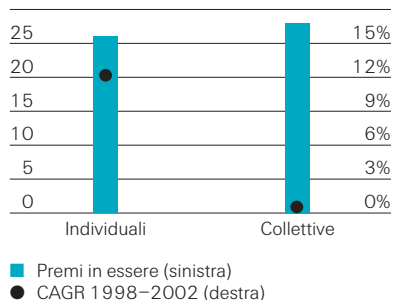
Nota: I dati per l'Australia sono relativi al 2001. Per il Regno Unito, i capitali assicurati comprendono i prodotti combinati risparmio/protezione.

Fonti: AM Best, Association of British Insurers, Associazione degli assicuratori tedeschi (GDV), ISVAP (Italia), DEXX&R (Australia), stime di Swiss Re.

¹⁰ Swiss Re *sigma* 8/2003, "Assicurazione mondiale 2002: elevata crescita dei premi nel ramo danni".

Negli Stati Uniti, le temporanee costituiscono un mercato fondamentale.

Coperture temporanee USA, 2002
in miliardi di USD



Nota: per le temporanee individuali, il tasso di crescita si riferisce ai capitali assicurati.

Fonte: AM Best, stime Swiss Re ER&C.

Predominano i prodotti della categoria "preferred live" a premio costante.

Le vendite più recenti delle temporanee sono state influenzate da modifiche normative e dall'11 settembre.

L'assicurazione vita collettiva è un ramo maturo che raccoglie un terzo del totale dei capitali assicurati.

Stati Uniti

Negli Stati Uniti, la temporanea individuale è un mercato di fondamentale importanza in quanto questi prodotti rappresentano l'opzione preferita a copertura del rischio morte. Questo mercato si è dimostrato molto competitivo e dinamico in tutti i suoi segmenti. Nel periodo 1998-2002, le temporanee individuali hanno registrato un CAGR del 12,1%, mentre i capitali assicurati sono cresciuti del 5,5% annuo. Grazie a questa rapida crescita, nel 2002 le temporanee individuali sono salite al 43% del totale dei capitali assicurati, contro il 34% del 1998. A causa del calo dei prezzi delle coperture caso morte, i premi totali sono aumentati più lentamente rispetto ai capitali assicurati. Non sono disponibili dati sui premi delle temporanee individuali, tuttavia i dati delle vendite di nuove polizze rilevati dalle indagini LIMRA mostrano che, dal 1990, questa categoria ha registrato una crescita maggiore rispetto ai prodotti vita individuali nel complesso (cfr. grafico 9).

La concorrenza e la necessità di offrire ai consumatori prodotti attraenti e convenienti a basso costo hanno determinato un rapido riassetto del panorama delle polizze temporanee. All'inizio degli anni '90, le monoannuali dominavano le vendite e rappresentavano quasi due terzi delle polizze. Attualmente, i principali prodotti venduti sono invece quelli a premio costante con durata di 10-20 anni, mentre i prodotti monoannuali rappresentano meno del 10% delle polizze vendute. Predominano le preferred lives: oltre la metà dei premi del new business deriva dalle preferred plus e preferred.¹¹

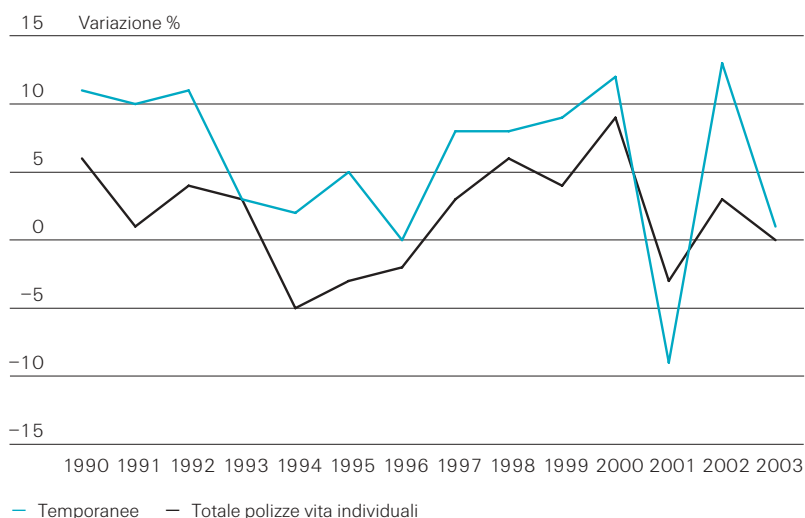
Negli ultimi anni, la crescita delle temporanee ha registrato una doppia accelerazione, nel 2000 e nel 2002 (cfr. grafico 9). La crescita delle vendite del 2000 è riconducibile all'introduzione della Regulation XXX (normativa entrata in vigore il 1° gennaio 2000), in base alla quale sono state aumentate le riserve per i prodotti a premio costante di lunga durata. Le vendite sono aumentate drasticamente alla fine del 1999 in base all'aspettativa diffusa che la Regulation XXX avrebbe determinato un aumento dei tassi di premio, raggiungendo il picco nella prima metà del 2000, quando sono state elaborate le restanti polizze vendute nel 1999. Il forte aumento delle vendite delle temporanee registrato nel 2002 (13%) è probabilmente riconducibile all'effetto che l'11 settembre ha avuto sulla percezione dei consumatori circa il rischio morte e l'importanza di possedere una polizza sulla vita.

Nel periodo 1998-2002, i premi delle temporanee collettive sono cresciuti ad un tasso annuo composto (CAGR) dell'1%, con un ritardo notevole sulla crescita delle temporanee individuali. Le polizze vita di gruppo sono un ramo maturo che raccoglie un terzo del totale dei capitali assicurati. Infatti, circa il 90% dei dipendenti a tempo pieno di aziende private medie e grandi e i dipendenti statali e comunali, aderiscono a polizze collettive temporanee. Il tasso di adesione dei dipendenti delle piccole aziende private è invece più basso, attorno al 60%.

¹¹ LIMRA International, Inc.

Grafico 9

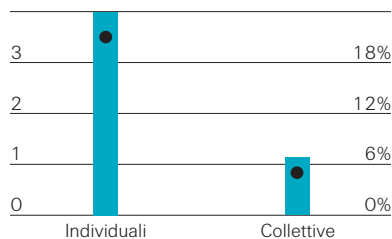
Crescita premi annualizzati USA: temporanee e totale polizze vita individuali a confronto, 1990-2003



Fonte: LIMRA International, Inc.

Nel Regno Unito, le vendite di nuove polizze sono raddoppiate dal 1998.

Coperture temporanee UK, 2002
in miliardi di USD



■ Premi in essere (sinistra)
● CAGR 1998-2002 (destra)

Nota: per le temporanee individuali, il tasso di crescita si riferisce al 2002

Fonte: ABI

Europa

Regno Unito

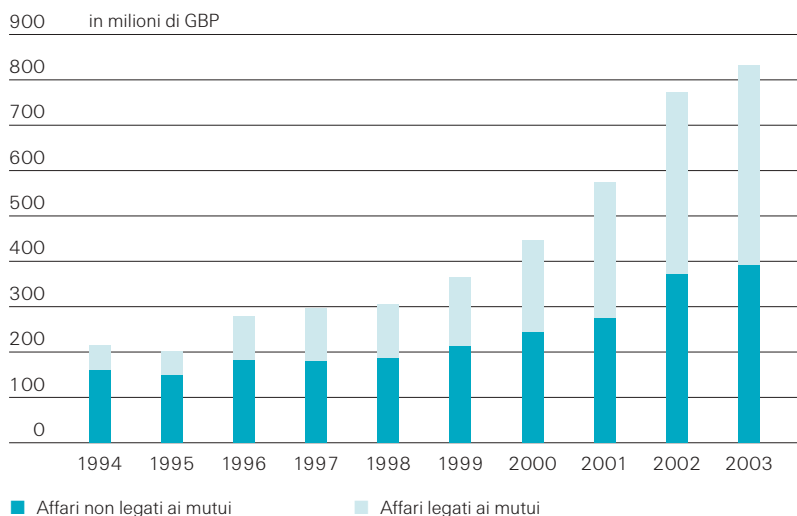
Nel Regno Unito, il mercato delle temporanee individuali ha registrato una rapida crescita negli ultimi anni, con un raddoppiamento delle vendite di nuove polizze dal 1998, che supera ora i due milioni annui. Le vendite di nuovi prodotti che abbinano investimento e protezione, tra cui le miste e le vita intera, sono invece diminuite. Ciò è riconducibile alle preferenze dei consumatori, sempre più propensi ad acquistare i prodotti di investimento e di protezione separatamente. I prodotti che abbinano entrambi gli elementi vengono infatti considerati molto costosi e poco flessibili.

Tra il 1998 e il 2002, i premi del new business sono cresciuti ad un tasso annuo composto (CAGR) reale del 25%.¹² L'attività dei mutui ipotecari ha stimolato la crescita delle assicurazioni temporanee, aumentando la dipendenza del mercato dalle coperture per mutuatari (cfr. grafico 10). Un'altra forza che ha sostenuto la crescita del new business è stata la mancanza di una normativa del mercato. Le nuove normative relative ai mercati dei prodotti di protezione, previste per gennaio 2005, potrebbero infatti comportare maggiori spese di consulenza e di sottoscrizione del new business, con conseguente rallentamento della crescita.

¹² Swiss Re UK

Grafico 10

I mercati immobiliare e dei mutui hanno favorito la vendita delle nuove polizze temporanee nel Regno Unito



Fonte: Association of British Insurers.

I consumatori confrontano i prezzi per trovare l'affare migliore e spesso sostituiscono le polizze esistenti con polizze nuove.

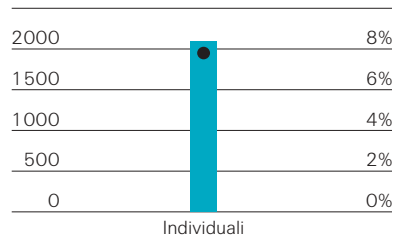
Le impressionanti cifre relative alle vendite di nuove polizze sono gonfiate per effetto dei cambi di polizza. Alcuni dati indicano che buona parte della crescita del new business potrebbe in realtà derivare dalla cancellazione delle polizze esistenti con conseguente accensione di un nuovo contratto per fruire dei premi più bassi offerti negli ultimi anni per la copertura caso morte. Spinti dalla prospettiva di ottenere tassi migliori, i consumatori hanno iniziato a confrontare i prezzi alla ricerca dell'affare migliore. Grazie alla maggiore diffusione di Internet, ora è inoltre più facile procurarsi informazioni. Le commissioni vengono caricate sostanzialmente all'inizio e di solito sono pari al 90–100% del premio del primo anno, incoraggiando gli intermediari a promuovere la sostituzione delle polizze in essere. I dati inerenti alle polizze vita in essere comprendono inoltre, senza separarle, le polizze dotate di una garanzia anticipativa in caso di malattia grave o terminale; in questo caso, il pagamento avviene all'insorgere del primo evento, che può essere morte, malattia grave o malattia terminale. Nel Regno Unito, se il contraente soffre di una malattia grave, nella maggioranza dei casi si perde la copertura caso morte.

Le coperture di gruppo sono in genere fornite attraverso piani aziendali per i dipendenti

Al fine di attirare e trattenere il personale, di solito i datori di lavoro nel Regno Unito offrono ai dipendenti un pacchetto di incentivi che può comprendere anche una polizza sulla vita. Questi accordi, che si basano su un contratto fiduciario discrezionale, vengono in genere assicurati dai fiduciari. Alcuni piani più ampi, come i sistemi a copertura dei lavoratori statali del Regno Unito, sono autoassicurati. Per molte persone, i piani collettivi sono l'unica forma di assicurazione sulla vita di cui dispongono. La maggioranza dei piani consente agli assicuratori di definire termini tali da garantire l'adesione e la copertura automatica di tutti i dipendenti in possesso dei necessari requisiti, tranne coloro che percepiscono uno stipendio molto elevato, a prescindere dalle loro condizioni di salute e dal fatto che abbiano o meno dei familiari a carico.

In Germania, il mercato delle temporanee è molto ristretto, in parte per effetto del forte sistema di previdenza sociale.

Coperture temporanee in Germania, 2002
in milioni di USD

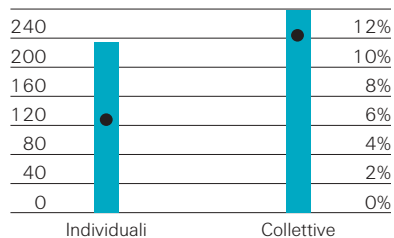


■ Premi in essere (sinistra)
● CAGR 1998-2002 (destra)

Fonte: GDV

In Italia, le coperture caso morte sotto forma di temporanee sono molto limitate.

Coperture temporanee in Italia, 2002
in milioni di USD



■ Premi in essere (sinistra)
● CAGR 1999-2002 (destra)

Fonte: ISVAP

Germania

Il mercato tedesco delle coperture temporanee ha registrato un tasso di crescita composto (CAGR) del 7,8% tra il 1998 e il 2002.¹³ Nonostante questa forte crescita, il mercato rimane contenuto. Le temporanee non godono infatti di un'ampia diffusione e il loro livello di densità è molto basso. Nel 2002, i premi pro capite delle temporanee individuali ammontavano soltanto a USD 25. Come negli altri paesi, il mercato è molto competitivo e le compagnie che usano il direct marketing sono avvantaggiate in quanto possono offrire tassi di premio più bassi. Quasi tutti gli assicuratori prevedono un sistema di bonus con partecipazione agli utili basato sulle loro statistiche di mortalità. I bonus si applicano ai tassi di premio (con uno sconto fino al 50%) o come aumento della prestazione caso di morte. Alcune compagnie offrono tassi fumatori/non fumatori, ma in genere il concetto di *preferred life* non è diffuso nel mercato tedesco. Le polizze vita collettive esistono in misura molto limitata in quanto le pensioni di reversibilità costituiscono parte integrante della previdenza sociale.

Italia

Tra i sei mercati analizzati nel presente studio, l'Italia ha il minor numero di polizze temporanee. Nel 2002, i premi pro capite delle temporanee collettive ammontavano a soli USD 4. Dal 1999 al 2002, i premi delle temporanee individuali e collettive in Italia hanno registrato un tasso di crescita annuo composto rispettivamente del 6,4% e del 12,2%.¹⁴ Le coperture per mutuatari costituiscono una parte cospicua del volume dei premi delle temporanee individuali, anche se solo il 10-20% del totale dei mutui è coperto da una polizza temporanea.

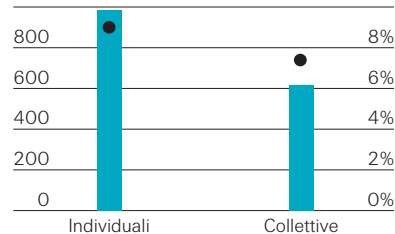
Sulla scia della liberalizzazione del mercato dell'assicurazione vita a metà degli anni '90, si è osservato uno sviluppo di nuovi prodotti e un calo dei tassi di premio. Sono disponibili tassi fumatori/non fumatori e di recente sono stati introdotti i prodotti *preferred life*, ma molti italiani mal sopportano di sottoporsi agli accertamenti sanitari richiesti dalla compagnia per l'assunzione del rischio. Le coperture di gruppo non sono disponibili ovunque. Alcune compagnie offrono come incentivo piani assicurativi che comprendono una polizza sulla vita, in genere pari a cinque o sei volte lo stipendio annuo.

¹³ Associazione degli assicuratori tedeschi (GDV).

¹⁴ ISVAP

Il mercato delle temporanee individuali in Australia ha registrato una crescita consistente.

Coperture temporanee in Australia, 2002
in milioni di USD



■ Premi in essere (sinistra)
● CAGR 1998-2002 (destra)

Nota: le collettive comprendono invalidità permanente e *dread disease*.

Fonte: DEXX&R

Le compagnie hanno ridotto i tassi e sviluppato nuove caratteristiche di prodotto.

I prodotti a premio costante non sono molto diffusi.

L'assicurazione vita collettiva è una forma comune dei sistemi di previdenza aziendale.

Asia e Oceania

Australia

Il mercato delle temporanee individuali in Australia è cresciuto rapidamente negli ultimi anni. Dal 1998 al 2002, i premi del new business hanno registrato una crescita annua composta (CAGR) del 9,8% in termini reali.¹⁵ Come sui mercati degli Stati Uniti e del Regno Unito, le vendite delle temporanee individuali hanno tratto vantaggio dal fatto che i consumatori preferiscono sempre più acquistare separatamente coperture caso morte e prodotti di investimento. Questo cambiamento delle preferenze è riconducibile alla crescente impopolarità delle polizze vita intera e miste, considerate non flessibili, poco trasparenti e con un rendimento esiguo sull'investimento.

Negli ultimi anni, le vendite delle temporanee hanno beneficiato dello sviluppo della bancassicurazione e del crescente ruolo assunto dalle banche nella vendita delle coperture per mutuatari. Il boom del mercato immobiliare ha determinato aumenti annui del 10%-20% del debito residuo dei mutui ipotecari. Tale sviluppo ha accelerato a sua volta le vendite delle polizze per mutuatari sebbene, come in Italia, la percentuale di mutuatari che acquista la copertura sia modesta (15-20%). Si prevede che le temporanee per mutuatari diventeranno un segmento di futura crescita, soprattutto per le compagnie controllate dalle banche.

Il mercato delle temporanee, in particolare quello dei prodotti distribuiti attraverso intermediari indipendenti, è molto competitivo, e ciò spiega la riduzione negli ultimi anni dei tassi di premio in calo. Per attirare i consumatori, le compagnie hanno sviluppato prestazioni complementari e una gamma più ampia di caratteristiche combinate. I prodotti presentano di conseguenza una struttura più complessa. Le garanzie complementari come malattie gravi, *terminal illness*, invalidità totale permanente e adeguamento automatico del capitale caso morte al tasso di inflazione sono molte diffuse. Le compagnie offrono sconti di premio in funzione delle teste aggiunte alla polizza, della durata della polizza, dell'ammontare del capitale assicurato e come incentivo iniziale nel primo anno.

La maggior parte delle polizze vendute è monoannuale. Alcune compagnie offrono prodotti a premio costante, ma si tratta di una percentuale contenuta degli affari. L'assunzione dei rischi è suddivisa nelle categorie fumatori/non fumatori, con notevoli variazioni dei tassi di sconto da compagnia a compagnia. Come sul mercato UK, le commissioni vengono caricate all'inizio (90-100% del premio del primo anno, 10% per il rinnovo), incoraggiando gli agenti a rinegoziare i prodotti ogni due anni, cioè dopo aver incassato la commissione iniziale. Il calo dei tassi di premio ha contribuito ad accentuare questo problema.

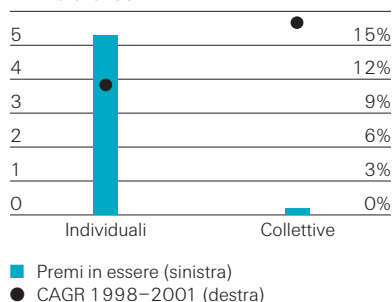
I premi di rischio delle collettive in essere sono cresciuti ad un tasso annuo composto reale (CAGR) del 7,4% tra il 1998 e il 2002, mentre i nuovi affari hanno registrato un tasso di crescita più lento, dell'1,7% in termini di CAGR.¹⁶ L'assicurazione vita collettiva è una forma comune dei sistemi di previdenza aziendale, obbligatori sia per i dipendenti che per i datori di lavoro. Le polizze di gruppo comprendono in genere una garanzia complementare di invalidità totale e permanente con copertura corrispondente alla prestazione caso morte.

¹⁵ DEXX & R

¹⁶ I premi di rischio delle polizze di gruppo comprendono invalidità totale permanente e malattie gravi (*dread disease*). In base alle stime di Swiss Re, i premi delle coperture caso morte rappresentano circa il 66% dei premi di rischio delle collettive.

Il mercato dell'assicurazione vita di Taiwan è fortemente regolamentato.

Coperture caso morte a Taiwan, 2001
in miliardi di USD



Fonte: The Insurance Institute of the Republic of China

Taiwan

A Taiwan, i prodotti di assicurazione vita e il relativo *pricing* sono rigidamente regolamentati. Ciò ha limitato le possibilità degli assicuratori di introdurre nuovi prodotti e l'assunzione dei rischi (*underwriting*) è meno sviluppata rispetto agli altri mercati. Si applicano solo tassi differenziati in base al sesso e, naturalmente, in base all'età. I prodotti maggiormente venduti sono le polizze vita tradizionali con rendimento garantito.

Tra il 1998 e il 2001, il totale dei premi delle polizze caso morte individuali e collettive ha evidenziato una solida crescita annua composta (CAGR) al netto dell'inflazione, pari all'11,5%.¹⁷ A Taiwan, per proteggersi contro il caso morte si ricorre piuttosto all'assicurazione infortunio che alle polizze temporanee. In genere, infatti, i taiwanesi non sono molto inclini ad acquistare coperture assicurative che prevedono una prestazione solo in caso di morte. Dato che il trattamento fiscale incoraggia la vendita di prodotti provvisti di una componente di risparmio, le temporanee sono vendute di solito come parte di un pacchetto, in abbinamento alla copertura infortuni e rimborso spese mediche. Le assicurazioni collettive, non disponibili ovunque, coprono circa il 44% della popolazione attiva, con una prestazione generalmente pari a due-tre volte lo stipendio annuo. L'assicurazione per i dipendenti, che fa parte del sistema di previdenza sociale, garantisce ai dipendenti una copertura caso morte corrispondente a 15-45 volte lo stipendio mensile, fino a un massimo di TWD 42 000 mensili.

¹⁷ The Insurance Institute of the Republic of China. Non sono disponibili dati separati sulle polizze temporanee.

Protection gap dell'assicurazione vita

Nel presente capitolo si esamina il protection gap dell'assicurazione vita in cinque paesi.

Obiettivo primario in caso di decesso è mantenere il tenore di vita dei familiari.

Il protection gap è dato da: risorse necessarie meno risorse disponibili, considerati gli obiettivi del consumatore dopo il decesso.

Le risorse necessarie comprendono sostituzione del reddito, le esigenze previdenziali e altre spese maggiori, debiti e imposte.

Le risorse disponibili comprendono i contributi previdenziali, disponibilità finanziarie e le coperture vita.

Come già accennato, numerose famiglie sono sottoassicurate o solo scarsamente assicurate in caso di decesso del capofamiglia (in termini di reddito). Al fine di misurare questo protection gap, si ricorre al concetto di *protection gap dell'assicurazione vita*, la differenza cioè tra le risorse necessarie per mantenere l'attuale tenore di vita della famiglia e le risorse che si renderebbero invece disponibili in caso di decesso del capofamiglia.¹⁸ Tale concetto può applicarsi, in aggregato, a tutti i cittadini di un paese. In una precedente ricerca, Swiss Re aveva esaminato il protection gap nel Regno Unito.¹⁹ La presente analisi stima il protection gap per altri cinque paesi, ovvero Australia, Germania, Italia, Taiwan e Stati Uniti.

Definizione delle esigenze di copertura dei singoli

Secondo la Chartered Life Underwriters (CLU), l'obiettivo primario di una copertura caso morte è quello di mantenere l'attuale tenore di vita dei familiari.²⁰ Basandosi su ipotesi ragionevoli, ciò deve tradursi in obiettivi concreti in termini di reddito, patrimonio e debiti.

Definizione del *protection gap*:

Protection gap = risorse necessarie – risorse disponibili

Spesso tale calcolo viene effettuato al lordo delle imposte, e nel presente studio ci si attiene a tale convenzione. Un'analisi del protection gap al netto delle imposte esula dai fini della presente analisi.

Calcolo del protection gap: risorse necessarie e risorse disponibili

Il calcolo delle risorse necessarie comprende tre componenti

- Il reddito necessario a mantenere l'attuale tenore di vita del coniuge, dei figli e di altri membri del nucleo familiare. Il reddito, ovviamente, è un flusso, e quindi va convertito in un capitale calcolandone il valore attuale. Tale cifra potrà essere paragonata facilmente alle altre risorse, ai debiti e al patrimonio.
- Esigenze previdenziali, istruzione universitaria dei figli e altre spese necessarie importanti.
- Pagamento dei debiti e delle imposte, per esempio il pagamento del mutuo, del leasing dell'automobile e il pagamento delle imposte di successione.

Il calcolo delle risorse disponibili comprende tre componenti

- Le prestazioni di assicurazione sociale ai superstiti, convertite al valore attuale di tale flusso di reddito futuro.
- Disponibilità finanziarie e risparmi previdenziali.
- Coperture di assicurazione sulla vita e prestazioni aziendali ai dipendenti non compresi nei piani assicurativi.

¹⁸ Ai fini della presente ricerca, per protection gap si intende specificamente il protection gap dell'assicurazione vita. I protection gap di altri rischi, come l'invalidità, esula dall'ambito del presente studio.

¹⁹ La ricerca di Swiss Re UK era simile all'opera di Oliver, Wyman & Company sul 'savings gap', realizzata su incarico della Association of British Insurers. Nello studio di Oliver, Wyman è stato individuato e misurato il 'savings gap' annuo, cioè la differenza tra ciò che i consumatori UK devono mettere da parte per assicurarsi una terza età adagiata e ciò che mettono realmente da parte. Per maggiori informazioni cfr. Oliver, Wyman & Company, "The future regulation of UK savings and investment: Targeting the savings gap", settembre 2000.

²⁰ In base alle linee guida della CLU, bisognerebbe coprire almeno il 60% del reddito familiare. Cfr. Kenneth Black e Harold D. Skipper, *Life and Health Insurance*, 13ª edizione, 2000, pag. 354.

Il calcolo del *protection gap* si basa per ogni paese sulle caratteristiche dei prestatori di lavoro con familiari a carico, moltiplicato per il numero dei prestatori di lavoro.

Il moltiplicatore di protezione del reddito calcola a quanto deve ammontare il capitale necessario a sostituire lo stipendio della persona deceduta.

Il calcolo di protezione del reddito si basa su vari presupposti.

Il moltiplicatore oscilla tra 0 e 15 a seconda dell'età e solitamente è di circa 10.

Calcolo specifico del *protection gap* di questo numero di *sigma*

Il calcolo del *protection gap* si basa sui dati nazionali medi, ovvero sul reddito medio dei lavoratori con almeno un familiare a carico, sulla media delle pensioni di reversibilità pagate ai superstiti, sulla copertura assicurativa caso morte media, eccetera.²¹ Una volta calcolato il *protection gap* del lavoratore medio con familiari a carico, si procede al calcolo del *protection gap* per ogni paese basandosi sul numero totale dei lavoratori.

Principale risorsa necessaria: protezione del reddito familiare

In caso di decesso del capofamiglia (in termini di reddito), i familiari possono sostituire il suo reddito investendo un capitale in un portafoglio di investimenti – che può contenere certificati di deposito bancari, obbligazioni e azioni – il quale genererà un flusso di reddito. In genere, il capitale necessario corrisponde a un multiplo del reddito della persona deceduta, denominato moltiplicatore di protezione del reddito familiare. Se, per esempio, per sostituire la retribuzione di chi percepisce uno stipendio annuo pari a USD 40 000 occorre un capitale pari a USD 400 000, il moltiplicatore di protezione del reddito familiare sarà pari a dieci (= 400 000/40 000).

Nel presente *sigma*, il moltiplicatore di protezione del reddito familiare viene calcolato sulla base dei seguenti presupposti:

- Il flusso di reddito della persona deceduta va sostituito solo fino al momento in cui avrebbe compiuto il 65° anno di età.
- Il reddito da sostituire si basa sullo stipendio che la persona deceduta percepiva al momento del decesso.
- Il reddito da sostituire aumenta in base all'inflazione, che si suppone sia pari al tasso di inflazione a lungo termine previsto nei rispettivi paesi.
- La sostituzione del reddito è parziale. Fino all'età di 36 anni, si sostituiscono due terzi del reddito. Tra 36 e 64 anni, la quota da sostituire si riduce progressivamente, fino a raggiungere il 50% all'età di 64 anni.

Questi presupposti ci permettono di determinare con esattezza il flusso di denaro necessario fino all'età di 65 anni. Si può così stabilire a quanto ammonta il capitale necessario a generare questo flusso. Tale capitale si calcola scontando il flusso di denaro sulla base del rendimento medio atteso per le principali categorie di beni, ovvero azioni, obbligazioni e titoli di Stato, pesati in base alle percentuali investite in ciascuna di queste categorie.

Una volta calcolati questi flussi, il moltiplicatore viene ricavato come segue:

- Moltiplicatore = Capitale necessario/Reddito al momento del decesso

Il moltiplicatore, stimato sulla base di questi presupposti, viene calcolato per le seguenti categorie di età negli Stati Uniti: meno di 35 anni, 35–44 anni e 45–54 anni, ricorrendo al moltiplicatore medio per tutte le età all'interno di ciascun gruppo. Per gli altri paesi, si ricorre a un moltiplicatore medio applicato ai lavoratori attivi, di età inferiore a 65 anni e con familiari a carico. Il moltiplicatore medio calcolato in questo modo si approssima in genere a 10.

²¹ Negli Stati Uniti, dove sono disponibili i dati relativi alle famiglie, l'analisi prende in esame le famiglie. Per Australia, Germania, Italia e Taiwan, dove questi dati non sono disponibili, l'analisi si basa sul singolo.

Si suppone che il 50% delle disponibilità finanziarie servano per le esigenze previdenziali, l'istruzione dei figli, ecc.

In base a queste ipotesi, il capitale viene in parte conservato e non viene liquidato interamente o destinato a ulteriore incremento.

Occorre tenere conto anche dei debiti e degli oneri fiscali.

Le risorse disponibili sono costituite dal valore attuale dei contributi previdenziali, dal 50% del patrimonio e da qualsiasi tipo di polizza di assicurazione sulla vita.

Il reale protection gap viene sottovalutato in quanto il presente studio non tiene conto di tutti i segmenti della popolazione.

Altre risorse necessarie

Partendo dal presupposto che la sostituzione del reddito termini a 65 anni, non si tiene conto delle esigenze previdenziali. Inoltre, numerose famiglie dovranno probabilmente affrontare altri oneri finanziari, come le spese relative all'istruzione universitaria dei figli. Per soddisfare questi bisogni, si suppone che le famiglie possano conservare il 50% delle disponibilità finanziarie e dei risparmi previdenziali, piuttosto che destinare l'intero patrimonio a generare un reddito che permetta di mantenere la famiglia.

Questo metodo, in base al quale si conserva il 50% delle disponibilità finanziarie, non prevede l'accumulo di ulteriore patrimonio da destinarsi agli eredi. Si tratta di una via di mezzo tra l'ipotesi che al momento del decesso l'intero patrimonio venga destinato a fornire un reddito futuro ai familiari e l'ipotesi che l'intero patrimonio venga lasciato in eredità ai figli.

Infine, la maggioranza delle famiglie deve far fronte anche ad altri impegni, tra cui il mutuo sulla casa, il leasing per l'automobile, i pagamenti con carta di credito, ecc. Inoltre, è possibile che ci siano da pagare le imposte di successione. Si suppone che tutte queste esigenze debbano essere coperte e che vadano ad aggiungersi alla copertura totale necessaria.

Risorse disponibili

Le risorse disponibili in caso di morte si compongono nel modo seguente:

- Il valore attuale della pensione di reversibilità pagata ai superstiti, calcolato nello stesso modo del reddito sostitutivo.
- Il 50% delle disponibilità finanziarie e dei risparmi previdenziali²²
- Copertura assicurativa sulla vita:
 - capitali assicurati delle polizze vita di privati compresi i prodotti di risparmio se non figuranti nella categoria delle disponibilità finanziarie;
 - coperture caso morte individuali e collettive;
 - altre forme di prestazioni ai superstiti come piani autoassicurati collettivi e prestazioni versate dal datore di lavoro in caso di morte di un dipendente.²³

Probabilmente questo metodo sottovaluta il reale protection gap

Questo calcolo potrebbe sottovalutare il reale protection gap per almeno due motivi:

- L'analisi tiene conto unicamente delle persone con attività lavorativa e familiari a carico, ovvero il segmento della popolazione le cui esigenze di copertura in caso di morte sono maggiori. Dato che non si tiene conto delle esigenze di copertura di coloro che non hanno familiari a carico, né di coloro che non rientrano nella forza lavoro, questa analisi sottovaluta il protection gap reale.

²² Ciò comprende investimenti liquidabili quali bond, azioni, fondi di investimento, contanti, ecc. e i fondi pensione del deceduto che designano i superstiti quali beneficiari. I beni non finanziari quali immobili, automobili e altro non sono compresi nelle risorse disponibili in quanto si presume che la famiglia voglia trattenere questi beni dopo la morte del capofamiglia.

²³ Alcuni datori di lavoro corrispondono le prestazioni ai superstiti in via diretta e non attraverso un'assicurazione.

Il protection gap viene sottovalutato in quanto i calcoli si basano su fabbisogno e risorse medi.

- I calcoli del protection gap si basano sulle esigenze di protezione *medie* (sostituzione del reddito e pagamento dei debiti) e sulle risorse *medie* (previdenza sociale, disponibilità finanziarie, polizze vita) delle famiglie e dei singoli. Un simile approccio sottovaluta il protection gap in quanto si suppone implicitamente che i risparmi in eccesso di coloro che dispongono di risorse superiori alle esigenze di copertura compensino il protection gap degli altri. In realtà, il protection gap è la somma dei singoli gap solo di coloro che hanno un vuoto di copertura. Si veda il riquadro *Inclusione della distribuzione del patrimonio e delle assicurazioni nel calcolo del protection gap negli Stati Uniti*.

Il protection gap dell'assicurazione vita negli Stati Uniti a titolo di esempio

Il protection gap caso morte degli Stati Uniti può essere stimato sulla base dei dati degli enti pubblici e delle aziende private.

Le stime statunitensi si basano sui dati derivanti da quattro fonti esterne: il Census Bureau, la Survey of Consumer Finances condotta dal Federal Reserve Board, la Social Security Administration e la LIMRA International.²⁴ In appendice sono elencate le cifre usate per stimare il protection gap aggregato per Stati Uniti e altri paesi.

Per gli Stati Uniti si ricorre ai dati aggregati per età.

Idealmente, il protection gap dovrebbe essere misurato per ogni singola famiglia. Tuttavia, ciò non è possibile in quanto si dispone solo di dati aggregati e non è possibile estrapolare le informazioni necessarie dalle varie fonti. Si è invece scelto di considerare i vari gruppi, suddivisi in base all'età del capofamiglia. Per gli Stati Uniti, su questa base sono disponibile tutte le variabili chiave, il che consente di delineare un profilo delle famiglie per ogni fascia di età. (per altri paesi per cui non sono disponibili dati comparabili, al fine di stimare il protection gap si ricorre alle medie dei singoli, non delle famiglie).

Dai calcoli basati sulle medie specifiche per età si ricava un protection gap stimato in USD 10,6 mila miliardi.

Stima del protection gap sulla base delle medie per fascia di età

Per illustrare l'analisi basata sulle medie per fascia di età, si considerano le famiglie statunitensi il cui capofamiglia ha un'età compresa tra 35 e 44 anni (cfr. tabella 6, terza colonna). Queste famiglie dispongono di un reddito medio pari a USD 77 100, di cui il 60% circa deve essere sostituito in caso di morte. La pensione di reversibilità erogata ai familiari sarebbe di USD 18 500 annui, colmando quindi parte della lacuna. Tuttavia, le esigenze di copertura totale ammonterebbe ancora a ben USD 596 900. Le disponibilità finanziarie e le coperture assicurative caso morte delle famiglie contribuiscono a sopperire a questo bisogno, ma le famiglie appartenenti a questa fascia di età presentano comunque ancora un protection gap medio stimato in USD 352 500. Complessivamente, questi 18,8 milioni di famiglie presentano un protection gap pari a USD 6,6 mila miliardi (18,8 milioni x USD 352 500). Calcoli analoghi per le famiglie con capofamiglia di età inferiore a 35 anni o compresa tra 45 e 54 anni rivelano un protection gap di rispettivamente USD 2,4 mila miliardi e USD 1,5 mila miliardi.²⁵ Dalla somma di queste stime si ricava una stima aggregata del protection gap per gli Stati Uniti, pari a USD 10,6 mila miliardi per le tre fasce di età considerate.

²⁴ Ana M. Aizcorbe, e altri, "Recent changes in US Family Finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin*, gennaio 2003, pagg. 1-32; LIMRA International, "Trends in US Household Life Insurance Ownership: The Changing Mix in Coverage", 2000.

²⁵ Le famiglie più giovani presentano un gap inferiore rispetto a quelle di età compresa tra 35 e 44 anni in quanto è inferiore il reddito da sostituire. La fascia di età compresa tra 45 e 54 anni presenta invece un gap inferiore a quella compresa tra 35 e 44 anni in quanto mancano meno anni al pensionamento, il patrimonio accumulato è maggiore ed esistono più coperture sulla vita.

Tabella 6
Protection gap degli Stati Uniti per fasce di età

| Età del capofamiglia | Meno | | | Totale |
|---|------------|------------|------------|--------|
| | di 35 anni | 35-44 | 45-54 | |
| Reddito familiare, in USD | 44 200 | 77 100 | 93 200 | |
| Moltiplicatore del reddito familiare | 13,9 | 11,5 | 6,3 | |
| Pensione di reversibilità corrisposta ai familiari, in USD | 17 200 | 18 500 | 14 100 | |
| Moltiplicatore della previdenza sociale | 20,3 | 15,9 | 10,2 | |
| Esigenze di copertura, in USD* | 266 200 | 596 900 | 439 800 | |
| 0,5 x disponibilità finanziarie, in USD | 22 100 | 53 100 | 114 350 | |
| Debiti, in USD | 45 800 | 75 800 | 75 600 | |
| Fabbisogno di copertura, al netto delle disponibilità finanziarie e dei debiti, in USD | 289 900 | 619 500 | 401 100 | |
| Copertura assicurativa sulla vita | 145 500 | 267 000 | 309 700 | |
| Protection gap, in USD | 144 500 | 352 500 | 91 400 | |
| Numero di famiglie | 16 832 000 | 18 818 000 | 16 540 000 | |
| Protection gap aggregato, in USD mila miliardi | 2,4 | 6,6 | 1,5 | 10,6 |
| Protection gap aggregato, tenuto conto del patrimonio e delle coperture in una distribuzione non omogenea, in USD mila miliardi | 3,9 | 9,3 | 5,4 | 18,6 |

Nota: *Il fabbisogno di copertura, che si ottiene prima di considerare il patrimonio e i debiti, viene calcolato nel modo seguente: Reddito familiare x Moltiplicatore del reddito familiare - Pensione di reversibilità annua pagata ai familiari x Moltiplicatore di previdenza sociale. Totale soggetto ad arrotondamenti.

Fonti: Census Bureau; Ana M. Aizcorbe e altri, "Recent changes in US Family Finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin*, gennaio 2003, pagg. 1-32; LIMRA International, "Trends in US Household Life Insurance Ownership: The Changing Mix in Coverage", 2000. The Changing Mix in Coverage, 2000; Social Security Administration e stime di Swiss Re Economic Research & Consulting.

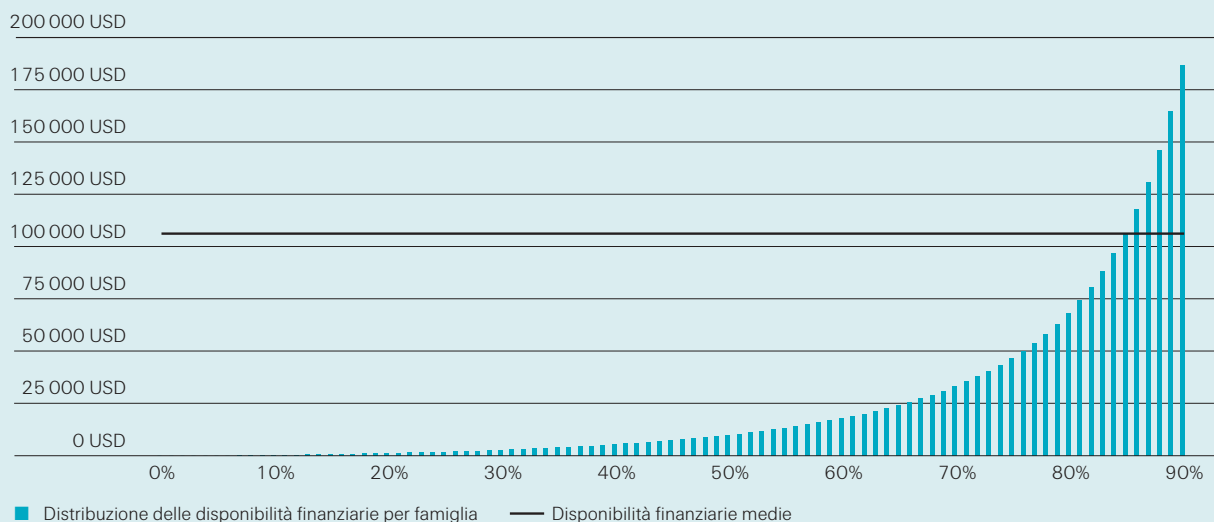
Misurare il protection gap ricorrendo a medie specifiche per età comporta una sottovalutazione.

Inclusione della distribuzione del patrimonio e delle assicurazioni nel calcolo del protection gap negli Stati Uniti

Nell'analisi precedente, che esamina le medie e non la situazione finanziaria specifica delle famiglie, la portata reale del protection gap risulta sottostimata. Si considerino per esempio le disponibilità finanziarie delle famiglie il cui capofamiglia ha un'età compresa tra 35 e 44 anni (cfr. grafico 11). In base al primo approccio si suppone che ogni famiglia disponga di un patrimonio finanziario di USD 106 200, che corrisponde alla media del gruppo. Tuttavia, in realtà oltre l'80% delle famiglie dispone di un patrimonio inferiore a tale cifra. Un terzo dispone addirittura di disponibilità finanziarie inferiori a USD 5000, mentre il 7% non possiede nulla in assoluto. Per quanto riguarda il possesso di una copertura caso morte, sebbene distribuito in modo più equilibrato, questo varia comunque in modo considerevole (cfr. grafico 12). Tre quarti delle famiglie possiedono una copertura caso morte inferiore al livello medio di USD 267 000 e quasi un quinto non possiede alcuna copertura caso morte.²⁶

²⁶ Le quote delle famiglie con capofamiglia di età compresa tra 35 e 44 anni senza disponibilità finanziaria (6,7%) e senza assicurazione (18%) sono tratte dalle summenzionate ricerche della Federal Reserve e LIMRA. Le rispettive distribuzioni, illustrate nei grafici 11 e 12, sono stimate in base a statistiche sommarie relative alle distribuzioni figuranti nelle suddette ricerche.

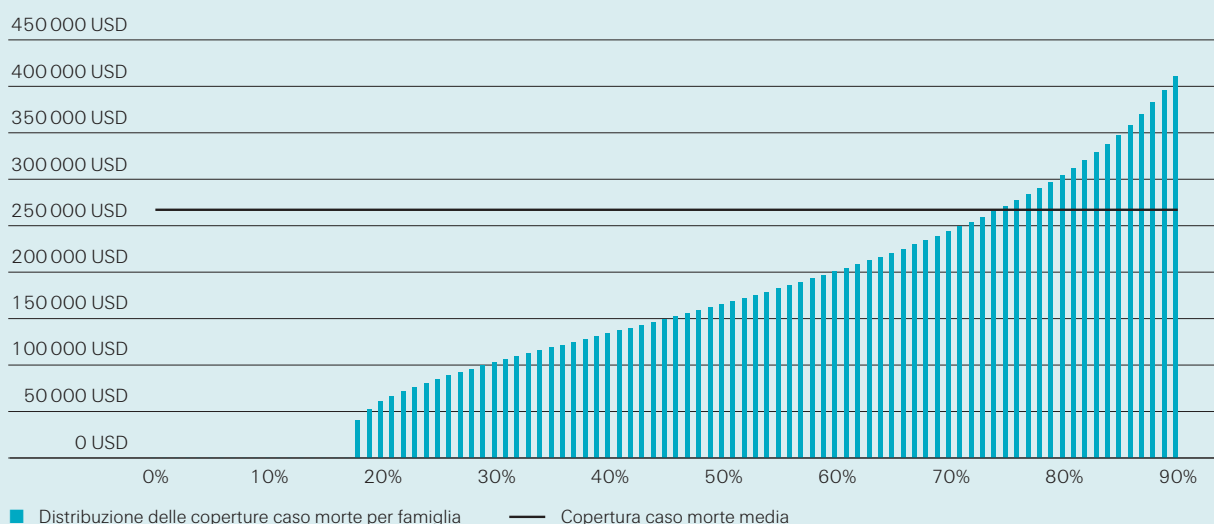
Grafico 11
Distribuzione delle disponibilità finanziarie
delle famiglie USA con capofamiglia di età
compresa tra 35 e 44 anni



Nota: Per facilitare la lettura, questo grafico non comprende il decile delle famiglie con disponibilità finanziarie particolarmente alte. Sebbene non visibile, le disponibilità finanziarie sono pari a zero solo per i 6 percentili più bassi.

Fonti: Ana M. Aizcorbe, e altri, "Recent Changes in US Family Finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin*, gennaio 2003, stime di Swiss Re Economic Research & Consulting.

Grafico 12
Distribuzione della copertura caso morte
delle famiglie USA con capofamiglia di età
compresa tra 35 e 44 anni



Nota: Per facilitare la lettura, questo grafico non comprende il decile delle famiglie con le coperture assicurative più alte.

Fonti: Ana M. Aizcorbe, e altri, "Recent changes in US Family Finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin*, gennaio 2003, pagg. 1-32; LIMRA International, "Trends in US Household Life Insurance Ownership: The Changing Mix in Coverage", 2000. 1-32, e stime Swiss Re Economic Research & Consulting.

Le medie specifiche per età, distorte dalle famiglie abbienti, alzano il livello delle risorse disponibili a colmare il protection gap.

Se si tiene conto della distribuzione della ricchezza effettiva e delle assicurazioni detenute si ottiene una stima più alta del protection gap, pari a USD 18,6 mila miliardi.

Come si spiega il fatto che gran parte delle famiglie si situa nettamente al di sotto della media? Ciò è dovuto alla distribuzione non omogenea delle disponibilità finanziarie e del possesso di assicurazioni. Solo poche famiglie (non rappresentate nei grafici) dispongono di un patrimonio piuttosto elevato, innalzando quindi i livelli medi. Poiché parte delle loro disponibilità finanziarie e delle coperture assicurative eccede il protection gap, quando si considerano le medie rappresentative di tutte le famiglie, le risorse disponibili a livello di società vengono gonfiate e il reale protection gap viene ridimensionato.

Se si misura il protection gap tenendo conto della distribuzione delle disponibilità finanziarie e delle assicurazioni possedute per fascia di età, si ricavano stime più elevate per ognuna di queste, soprattutto per la fascia di età compresa tra 45 e 54 anni (tabelle 6, ultima riga). Il gap totale così stimato risulta pari a USD 18,6 mila miliardi, contro USD 10,6 mila miliardi ottenuti se si applica l'approccio basato sulle medie. Il messaggio fondamentale rimane comunque lo stesso: milioni di famiglie statunitensi sono fortemente sottoassicurate o non affatto assicurate.

I protection gap indicano che esiste un forte potenziale per una crescita dei premi delle temporanee.

Protection gap a livello globale

Misurati in percentuale del fabbisogno totale di copertura, i protection gap sono relativamente uniformi nei vari paesi esaminati, e oscillano tra il 24% di Taiwan e Italia e il 39% dell'Australia. Soprattutto Germania e Italia presentano un elevato potenziale di crescita in termini di raccolta premi nella classe delle polizze temporanee individuali. In Italia, per colmare questa lacuna ci vorrebbero più di sei volte i premi annui attualmente incassati dalle temporanee individuali. Per Taiwan non è possibile ricavare un multiplo relativo ai premi delle temporanee vita individuali significativo in quanto non esiste un vero e proprio mercato delle temporanee caso morte.

Tabella 7
Protection gap dell'assicurazione vita in termini assoluti, 2002, per paese e pro capite

| Protection gap | Australia | Germania | Italia | Taiwan | Stati Uniti* |
|--|-----------|----------|--------|--------|--------------|
| Aggregato | | | | | |
| Gap in miliardi di USD | 474 | 2662 | 640 | 234 | 10576 |
| Gap in % del fabbisogno totale di copertura | 39% | 36% | 24% | 24% | 29% |
| Gap in % del PIL | 121% | 120% | 49% | 83% | 105% |
| Gap** espresso in miliardi di USD dei premi annui delle temporanee | 1,2 | 6,6 | 1,6 | 0,6 | 23,2 |
| Gap in % degli esistenti premi annui delle temporanee individuali | 109% | 286% | 611% | na | 104% |
| Premi annui mancanti in % del PIL | 0,30% | 0,30% | 0,12% | 0,21% | 0,23% |
| Pro capite*** | | | | | |
| Gap in capitali assicurati, in USD | 99 982 | 143 692 | 56 409 | 39 348 | 202 640 |
| Media dei premi annui mancanti, in USD | 250 | 359 | 141 | 98 | 444 |

Note:

* dati relativi al 2001

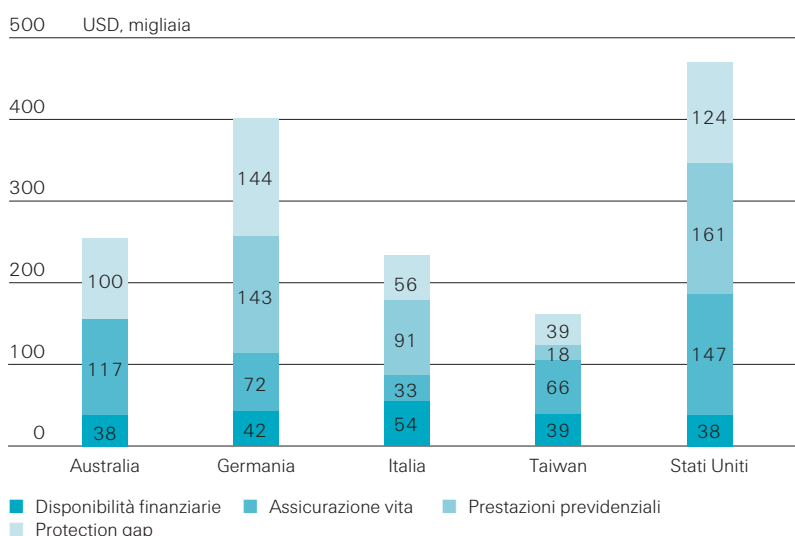
** Gap espresso quale premio annuo delle temporanee individuali basato su un tasso di premio medio.

*** Lavoratori con familiari a carico eccetto per gli Stati Uniti dove si considerano le famiglie con familiari a carico.

Per le ipotesi e le fonti dei dati si veda l'appendice.

Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting

Grafico 13
Componenti della copertura caso morte di un lavoratore medio con famiglia a carico



Nota: Per le ipotesi e le fonti dei dati si veda l'appendice. Per una maggiore comparabilità, i dati relativi agli Stati Uniti sono traslati in termini pro capite, sulla base di una stima del 2002, secondo la quale il 78% dei lavoratori dipendenti sposati ha un coniuge che produce un reddito.

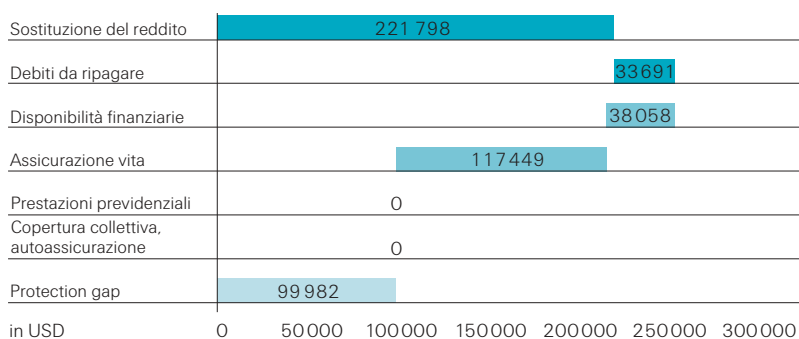
Fonti: Swiss Re Economic Research & Consulting, Family and Work Institute, 2002 *National Study of the Changing Workforce*.

Australia

Considerate le risorse necessarie e quelle disponibili, in Australia il gap ammonta a USD 99 982 per prestatore di lavoro con familiari a carico.

Per colmare il protection gap, l'Australia deve accrescere i premi annui delle temporanee del 109%: ciò rappresenta un notevole potenziale di crescita per le polizze vita temporanee. Per poter soddisfare il fabbisogno di copertura di USD 99 982 aggiuntivi, il lavoratore australiano medio con familiari a carico dovrebbe aumentare il proprio premio annuo dell'assicurazione caso morte di USD 250.

Grafico 14
Componenti del fabbisogno di copertura di un lavoratore medio australiano con familiari a carico



Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting; per le ipotesi e le principali fonti dei dati si veda l'appendice.

Il protection gap corrisponde a “fabbisogno” meno patrimonio disponibile

Solo poco più della metà del fabbisogno di copertura australiano è coperto.

In Germania, le polizze temporanee presentano un potenziale di crescita elevato.

**Grafico 15
Componenti del fabbisogno di copertura di un lavoratore medio tedesco con familiari a carico**

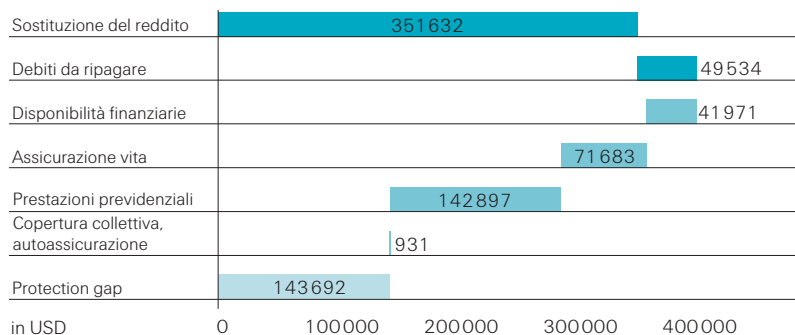
Le prestazioni dell'assicurazione sociale non sono sufficienti a soddisfare il fabbisogno di copertura in Germania.

Il fabbisogno di copertura totale australiano pari a USD 255 490 è composto da: sostituzione del reddito, pari a USD 221 798 in termini di valore attuale, e pagamento dei debiti, pari a USD 33 691. Questo fabbisogno viene controbilanciato da disponibilità finanziarie pari a USD 38 058 e da coperture assicurative vita pari a USD 117 449, lasciando un vuoto di USD 99 982.

Rispetto agli altri paesi, la quota delle prestazioni della previdenza sociale australiana in rapporto alla copertura delle esigenze di protezione è molto bassa, mentre la quota dell'assicurazione vita privata è piuttosto elevata. Ciononostante, questo protection gap australiano, pari al 39% del fabbisogno di copertura totale di un lavoratore medio con familiari a carico, risulta essere il valore più elevato tra i cinque mercati esaminati.

Germania

In media, in Germania il protection gap per lavoratore con familiari a carico ammonta a USD 143 692. Questo gap potrebbe essere colmato con un premio annuo aggiuntivo pari a USD 359. Se si considera che il gap dei premi relativi alle polizze temporanee individuali è pari al 286%, il potenziale di crescita degli affari temporanei in Germania è secondo dopo l'Italia.



Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting; per le ipotesi e le principali fonti di dati si veda l'appendice.

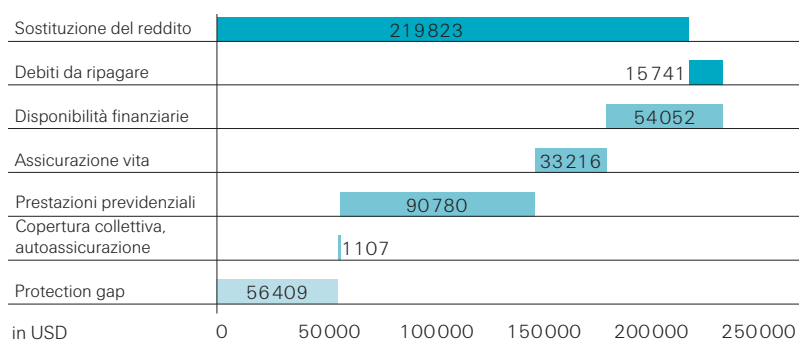
A differenza dell'Australia, in Germania la previdenza sociale prevede l'erogazione di una pensione di reversibilità ai familiari, sebbene questa non sia sufficiente a soddisfare il fabbisogno di copertura. Il protection gap rimane elevato, soprattutto per via del limitato numero di coperture assicurative private.

Gli italiani dovrebbero accrescere di sei volte le polizze temporanee per colmare il protection gap caso morte.

Grafico 16
Componenti del fabbisogno di copertura di un lavoratore medio italiano con familiari a carico

Italia

Per soddisfare il fabbisogno di protezione della famiglia, l'italiano medio con familiari a carico dovrebbe destinare ulteriori USD 141 annui all'acquisto di copertura temporanea. Nonostante si tratti di una cifra bassa, se confrontata alla Germania (USD 359) e all'Australia (USD 250), espressa in percentuale dei premi pagati risulta pari al 611%, dato in cui si riflette il limitato numero, in Italia, di copertura caso morte, in particolar modo in termini di temporanee.



Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting; per le ipotesi e le principali fonti di dati si veda l'appendice.

Il gap ammonta al 24% del fabbisogno di copertura.

La stima del protection gap relativo all'Italia è nettamente inferiore a quella della Germania, in parte perché il reddito medio italiano dichiarato, pari a USD 22 450, è molto più basso rispetto a quello della Germania, pari a USD 34 504. Sebbene una parte del differenziale di reddito sia reale, un'altra parte riflette invece il diffuso fenomeno italiano dell'economia sommersa.²⁷ Considerando il reddito ulteriore derivante dall'economia sommersa, si ottiene una stima del protection gap italiano pari al 32% del fabbisogno di copertura, dato questo comunque inferiore a quello della Germania in quanto gli italiani dispongono di mezzi finanziari maggiori. Senza tener conto del fenomeno dell'economia sommersa, il protection gap italiano ammonta al 24% del fabbisogno di copertura totale.

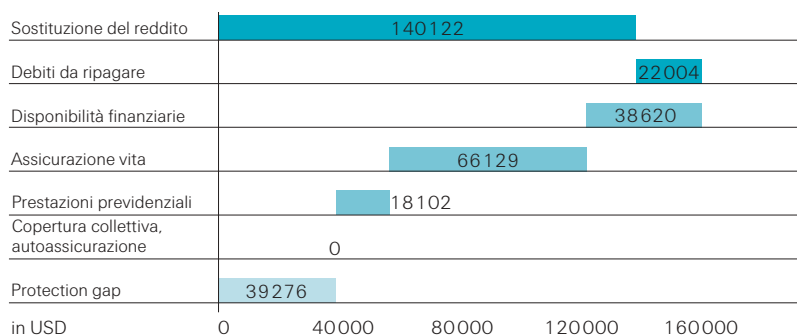
²⁷ Friedrich Schneider, autorevole studioso dell'economia sommersa, stima che questo fenomeno costituisca il 16,8% del PIL in Germania e il 26,2% del PIL in Italia (*The Globalist*, 12 dicembre 2003). Aggiustato in base a questo differenziale, il reddito medio italiano è stimato in USD 25 310.

Perno della società taiwanese è la famiglia e i figli si occupano dei genitori in età avanzata.

Taiwan

Dato che molti taiwanesi si fanno carico dei genitori in età avanzata, i presupposti del protection gap non riflettono in modo appropriato la situazione di vita reale della famiglia media taiwanese. I pensionati, che ricevono una rendita molto bassa, spesso vivono insieme ai loro figli e si occupano dei nipoti. Ciò consente a numerose famiglie di disporre di un doppio stipendio, il che aumenta la percentuale di lavoratori con familiari a carico.

Grafico 17
Componenti del fabbisogno di copertura di un lavoratore medio taiwanese con familiari a carico



Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting; per le ipotesi e le principali fonti di dati si veda l'appendice.

Un'ampia percentuale delle esigenze di copertura dei taiwanesi è soddisfatta dalle assicurazioni vita, spesso sotto forma di prodotti di risparmio.

A Taiwan, incentivi fiscali favoriscono l'acquisto di polizze vita con componenti di risparmio. Le esigenze di copertura assicurativa vengono in genere soddisfatte con l'acquisto di una polizza vita intera, comprensiva di una rilevante componente di risparmio. A Taiwan non esiste ancora un vero e proprio mercato assicurativo per le coperture temporanee.

Come ridurre il protection gap

Quali opzioni per ridurre il gap di protezione?

Nel capitolo precedente si è analizzato il *protection gap* e si è stimata la portata di questo fenomeno in cinque paesi. In questo capitolo si discute come e perché le aziende e gli enti pubblici dovrebbero ridurre il *protection gap*.

Ridurre il protection gap è una sana politica sociale ...

È necessario intervenire

Una copertura caso morte inadeguata è causa di sofferenze e privazioni diffuse e reali. Il problema è infatti duplice. Numerose famiglie non hanno alcuna copertura caso morte, mentre molte altre dispongono di una copertura molto scarsa. Stando ai dati di una stima, l'indice di povertà delle donne statunitensi rimaste vedove è salito dal 9% al 42% nei due anni successivi alla morte del marito.²⁸ Un'adeguata copertura assicurativa avrebbe evitato in parte questa povertà. Ridurre il *protection gap* è quindi una sana politica sociale che migliora la qualità di vita di numerose persone.

... necessaria a causa delle diseconomie esterne riconducibili alla sottoassicurazione ...

A prescindere dal sentimento di umana compassione, si adducono due argomentazioni economiche a conferma della necessità di intervento. Anzitutto, quando i singoli sono sottoassicurati, viene a crearsi una diseconomia esterna, ovvero un costo non compensato che deve essere sostenuto dagli altri.²⁹ Il decesso dei lavoratori sottoassicurati costringe infatti i familiari a rivolgersi all'assistenza pubblica, costo questo che va a gravare sui contribuenti fiscali. Pertanto, la riduzione del *protection gap* va a beneficio della società nel suo complesso.

... e del fatto che numerose famiglie sono sottoassicurate o scarsamente assicurate.

In secondo luogo, come già accennato, numerose famiglie con esigenze assicurative elevate dispongono di una copertura caso morte solo limitata o non hanno addirittura alcuna copertura. Questo comportamento irrazionale, probabilmente dovuto a inerzia, a ripetuti rinvii e alla mancanza di consulenza, sta ad indicare che una formazione adeguata del consumatore e l'intervento politico possono aiutare i consumatori a operare scelte migliori.

Aumentare le prestazioni della previdenza sociale sarebbe d'aiuto, ma irrealizzabile nella maggioranza dei paesi.

Una soluzione possibile, l'ampliamento delle prestazioni della previdenza sociale, è irrealizzabile nella maggioranza dei paesi. Dato il progressivo invecchiamento della popolazione in atto nei paesi sviluppati, la forza lavoro deve sostenere un numero sempre crescente di persone che percepiscono una pensione, portando i sistemi pensionistici pubblici allo stremo.³⁰ Aziende ed enti pubblici devono pertanto esplorare possibili alternative. Di seguito si presentano alcuni suggerimenti.

²⁸ Michael D. Hurd e David A. Wise, "The Wealth and Poverty of Widows: Assets Before and After the Husband's Death", in David Wise (ed.), *The Economics of Aging*. Chicago: University of Chicago Press, 1989, pagg. 177-199.

²⁹ Una diseconomia esterna si verifica, per esempio, quando un produttore inquina causando un costo esterno - il danno prodotto dall'inquinamento - che è sostenuto dalle persone che vivono nelle vicinanze.

³⁰ Per un'esposizione approfondita, cfr. *sigma* n° 8/1998, "Difficoltà di finanziamento dei sistemi pensionistici pubblici: il potenziale mercato per gli assicuratori vita".

Iniziative consigliate

Molti sono sottoassicurati o assicurati per disinformazione. La formazione sul posto di lavoro può contrastare questo problema.

Formazione sul posto di lavoro

Molte famiglie tendono a trascurare le proprie esigenze assicurative per mancanza di una consulenza professionale. La formazione sul posto di lavoro è una possibile soluzione a tale problema. Consulenti esterni potrebbero impartire corsi per illustrare ai dipendenti l'importanza di una copertura caso morte, le implicazioni di una sottoassicurazione in caso di decesso, come quantificare le proprie esigenze e come le coperture caso morte si inseriscano nella struttura più ampia della pianificazione finanziaria. Con questi corsi, i datori di lavoro, dal canto loro, potrebbero offrire ai dipendenti un valido incentivo ad un costo modesto. Le associazioni del settore assicurativo potrebbero appoggiare queste iniziative formative sviluppando il materiale didattico da mettere a disposizione durante i corsi.³¹

Numerose persone sono sottoassicurate perché non sanno a quanto ammonta il loro fabbisogno di protezione.

Rendiconto standardizzato e trasparente

Molte persone sono sottoassicurate perché tendono a sopravvalutare le prestazioni che spetterebbero ai familiari in caso del loro decesso. In alcuni paesi è molto diffusa l'opinione che le prestazioni della pensione di reversibilità ai familiari consenta di annullare la necessità di avere una copertura caso morte. Un modo per porre un limite a questo malinteso è una comunicazione più chiara e coordinata al riguardo.

Un rendicontamento annuale standardizzato può essere d'aiuto a prendere decisioni migliori in ambito di coperture assicurative.

Cooperando con le associazioni di categoria, gli assicuratori dei vari paesi possono mettere a punto una scheda standardizzata da inviare ai clienti una volta all'anno in occasione del loro compleanno, indicando a quanto ammonta la copertura caso morte del cliente, come avviene già in Danimarca. Le associazioni di categoria dovrebbero indurre i governi a fornire un rendiconto simile sulle prestazioni della pensione di reversibilità ai familiari, come accade negli Stati Uniti. Grazie a simili rendiconti, i consumatori potranno valutare meglio il livello totale di copertura caso morte e individuare un eventuale vuoto di copertura assicurativa sulla vita. In tale contesto, potrebbe rendersi necessaria l'assistenza di consulenti specializzati per comprendere le proprie esigenze e stabilire come soddisfarle.

Incentivi fiscali per incoraggiare i datori di lavoro e i singoli ad acquistare una copertura caso morte.

Incentivi fiscali e normativi

Un altro approccio sarebbe quello di adottare politiche fiscali e normative volte a contrastare il protection gap. Attraverso queste politiche si potrebbero incoraggiare i datori di lavoro a fornire a tutti i dipendenti una copertura caso morte standard, pari a un determinato multiplo dello stipendio. Il regime fiscale può essere uno strumento valido se prevede l'esenzione fiscale di questi incentivi e la concessione di crediti fiscali ai datori di lavoro che offrono la copertura all'intero organico. Inoltre, visto che già esistono incentivi fiscali per incoraggiare gli individui a risparmiare per scopi previdenziali, misure simili potrebbero essere realizzate per incoraggiare la gente ad acquistare un'adeguata copertura caso morte.

³¹ In alcuni paesi, le associazioni di categoria potrebbero far pressione ed esigere normative a tutela del datore di lavoro che fornisce questo tipo di consulenza all'interno dell'azienda nel caso in cui un dipendente (o un suo familiare) dovesse fargli causa per aver offerto una consulenza rivelatasi inappropriata. Come rilevato da Robert Shiller in *Irrational Exuberance* (pag. 219), prima di una delibera del Labor Department nel 1996, per i datori di lavoro USA era difficile da un punto di vista legale offrire ai lavoratori una consulenza sui piani 401 (k) per via delle potenziali implicazioni in termini di responsabilità civile.

L'offerta di una polizza vita potrebbe essere legata anche ad altri programmi di incentivazione.

Un'altra possibilità sarebbe quella di vincolare la copertura caso morte a programmi di incentivazione già in essere, come i piani previdenziali. Negli Stati Uniti, per esempio, numerosi datori di lavoro offrono piani previdenziali del tipo 401(k), in base ai quali i dipendenti risparmiano per la pensione su un conto a tassazione differita utilizzando dollari ante-imposte. Questi piani previdenziali, che spesso prevedono contributi di pari importo da parte del datore di lavoro fino ad un determinato limite, sono molto diffusi. Un modo per sfruttare questa popolarità sarebbe esigere che i datori di lavoro – quale requisito all'offerta di piani del tipo 401(k) – forniscano ai dipendenti un livello minimo di protezione caso morte, nonché una copertura opzionale aggiuntiva alla quale deve aderire una percentuale minima dell'organico. Ciò incentiverebbe fortemente i datori di lavoro a stabilire un programma di copertura caso morte fattibile quale parte del pacchetto di incentivi per i dipendenti.

La copertura caso morte è il principale prodotto di rischio dell'assicurazione vita.

Le coperture caso morte vengono sottoscritte in tutto il mondo e predominano nel mercato di rischio tradizionale, se si considera che costituiscono quasi l'80% del totale dei premi di rischio nel 2003. Negli ultimi anni, numerosi mercati hanno registrato un cambiamento nelle preferenze dei consumatori, ora meno inclini ad acquistare prodotti che abbinano il risparmio alla protezione caso morte. I prodotti di risparmio non fanno più parte dei prodotti combinati (come le miste in Germania, Regno Unito e Giappone e le polizze vita variabili negli Stati Uniti), ma vengono offerti come prodotti di risparmio puro (come le obbligazioni a premio unico nel Regno Unito e le rendite in Germania e negli Stati Uniti). Le polizze temporanee si sono perciò affermate quale forma privilegiata di copertura caso morte.

Numerosi fattori favoriscono la domanda di protezione, ma la copertura è spesso inadeguata.

La domanda di copertura caso morte da parte delle famiglie è determinata da una serie di fattori tra cui età, reddito e mezzi economici. Nonostante le tendenze osservate in relazione a fattori demografici ed economici, ricerche dimostrano che la correlazione tra copertura assicurativa e vulnerabilità finanziaria è debole. Le esigenze finanziarie basilari di molte famiglie non vengono soddisfatte, e le famiglie giovani e meno abbienti sono particolarmente vulnerabili a un drastico calo del tenore di vita nell'eventualità del decesso del capofamiglia. Ampi segmenti della popolazione mostrano di non essere consapevoli della scarsa copertura caso morte di cui dispongono, spesso a causa dell'errata convinzione che la previdenza sociale sia in grado di fornire una copertura appropriata.

I premi delle temporanee sono cresciuti rapidamente in tutto il mondo, ma sono tuttora bassi su alcuni mercati.

I mercati delle temporanee sono molto competitivi e negli ultimi anni hanno registrato una crescita rapida. Su numerosi mercati avanzati, come Stati Uniti e Regno Unito, i prezzi delle temporanee sono diminuiti considerevolmente per effetto delle migliori condizioni sul piano della mortalità e delle forze di mercato concorrenziali, rendendole più abbordabili. I mercati delle temporanee variano notevolmente da paese a paese in termini di dimensioni e di grado di sviluppo dei prodotti. Queste diversità riflettono le differenze in termini di disponibilità di previdenza sociale, di coperture assicurative collettive, di norme culturali e di preferenze dei consumatori. In alcuni paesi come Taiwan e Italia, le polizze temporanee costituiscono una quota molto contenuta del totale delle coperture caso morte.

Aziende e governi devono mettere a punto soluzioni per affrontare il rilevante protection gap esistente.

Il presente *sigma* identifica *protection gap* sostanziali per la copertura caso morte, che oscillano tra il 24% del totale di copertura necessaria a Taiwan e in Italia e il 39% dell'Australia. Tutti i paesi analizzati mostrano un notevole potenziale di crescita dei premi delle polizze temporanee individuali, in particolare la Germania e l'Italia. Una maggiore consapevolezza delle esigenze di copertura caso morte e la messa a punto di soluzioni in ambito aziendale e governativo per colmare questo vuoto sono passi importanti per risolvere il problema. Tra le iniziative consigliate vi sono una formazione adeguata sul posto di lavoro circa l'importanza e il bisogno di una copertura caso morte, la creazione di rendiconti trasparenti e standardizzati delle coperture esistenti, incentivi fiscali e normativi per incoraggiare da una parte i datori di lavoro a fornire copertura e dall'altra i lavoratori dipendenti ad acquistarla.

Parametri fondamentali specifici per paese e ipotesi utilizzate nell'analisi

| Parametro | Australia | Germania | Italia | Taiwan | Stati Uniti (1) |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------------------------------|
| Pro capite (2) | | | | | |
| Retribuzione lorda media, 2002, in USD (3) | 26 146 | 34 504 | 22 450 | 14 468 | 71 592 |
| Moltiplicatore di sostituzione del reddito (4) | 8,5 | 10,2 | 9,8 | 9,7 | 9,8 |
| Sostituzione del reddito (5) | 221 798 | 351 632 | 219 823 | 140 122 | 704 669 |
| Debiti (6) | 33 691 | 49 543 | 15 741 | 22 004 | 66 056 |
| Disponibilità finanziarie (7) | 38 058 | 41 971 | 54 052 | 38 620 | 62 510 |
| Copertura assicurativa caso morte (8) | 117 449 | 71 683 | 33 216 | 66 129 | 241 359 |
| Prestazioni di previdenza sociale, valore attuale (9) | Nessuna | 142 897 | 90 780 | 18 102 | 264 217 |
| Assicurazione collettiva, autoassicurazione (10) | Nessuna | 931 | 1 107 | Nessuna | Compreso nella copertura caso morte |
| Dati aggregati dei paesi | | | | | |
| Tasso di cambio, dollari USA rispetto alla valuta locale (11) | 0,54 | 1,05 | 1,05 | 0,03 | |
| Rendimento nominale degli investimenti ante-imposte (12) | 6,2% | 4,0% | 4,3% | 4,1% | 5,0% |
| Tasso di inflazione previsto (13) | 2,6% | 2,0% | 2,0% | 1,6% | 2,5% |
| Numero di lavoratori con familiari a carico, in migliaia (14) | 4 741 | 18 522 | 11 355 | 5 966 | 52 190 |
| % di lavoratori con familiari a carico (15) | 50% | 49% | 48% | 63% | 57% |
| Tasso di premio delle polizze temporanee (16) | 2,5 per 1 000 | 2,5 per 1 000 | 2,5 per 1 000 | 2,5 per 1 000 | 2,2 per 1 000 |
| Debiti, in miliardi di USD (6) | 160 | 918 | 179 | 131 | 3 447 |
| Disponibilità finanziarie, in miliardi di USD (6), (7) | 180 | 777 | 614 | 230 | 3 262 |
| Copertura assicurativa caso morte, in miliardi di USD (8) | 557 | 1 328 | 377 | 395 | 12 597 |
| Prestazioni di previdenza sociale, valore attuale, in miliardi di USD (9) | Nessuna | 2 647 | 1 031 | 108 | 13 789 |
| Assicurazione collettiva (autoassicurazione) in miliardi di USD (10) | Nessuna | 17 | 13 | Nessuna | Compreso nella copertura caso morte |
| Premi delle temporanee, in miliardi di USD (17) | 1,09 | 2,33 | 0,57 | non disp. | 27,59 |

Note: non disp. = non disponibile

- (1) I dati relativi agli Stati Uniti sono per famiglia, non per persona. Popolazione esaminata: famiglie con almeno una persona a carico il cui capofamiglia ha 55 anni o meno.
- (2) Popolazione esaminata: lavoratori con almeno una persona a carico.
- (3) Fonti: Taiwan: Directorate-General of Budget, Accounting & Statistics, Executive Yuan, Taiwan, R.O.C.; tutti gli altri paesi: OCSE Economic Outlook, giugno 2003. Per gli Stati Uniti, totale reddito familiare.
- (4) Per tutti i paesi eccetto gli Stati Uniti: calcolato sulla base della media ponderata delle fasce di età dai 16 ai 65 anni e sulla base dei seguenti presupposti: a) percentuale della retribuzione lorda da sostituire 66,6% fino a 36 anni, con una diminuzione lineare fino al 50% a 65 anni; b) i figli rimangono a carico sino ai 20 anni; c) il mantenimento del coniuge è calcolato fino a 65 anni.
- (5) Moltiplicatore di sostituzione del reddito moltiplicato per la retribuzione lorda media.
- (6) Fonti: US Federal Reserve "Survey of Consumer Finances", 2001 e Census Bureau; tutti gli altri paesi: stime di Swiss Re Economic Research & Consulting basate sui dati del flusso nazionale.
- (7) 50% del patrimonio familiare. Laddove necessario, le riserve assicurative vengono dedotte per evitare un doppio conteggio.
- (8) Fonti: Australia: basato sui capitali assicurati relativi alle temporanee individuali forniti da DEXX&R; copertura collettiva stimata in base ai premi collettivi pari a AUD 1128 milioni supponendo che il 66% sia caso morte ad un tasso di premio medio di 1,3 per 1000. Germania: in base ai dati del GDV del 2002 relativi ai capitali assicurati escludendo piani pensionistici individuali e di gruppo, coperture long term care e invalidità; Italia: basato sul totale dei capitali assicurati nel 1997 fornito dall'ANIA, supposizioni sugli storni di Swiss Re ER&C e dati ISVAP sui nuovi affari dal 1999 in poi; Taiwan: basato sui capitali assicurati nel 2002, dati sulle collettive e individuali dell'associazione assicurativa di R.O.C. deducendo le somme assicurate dei pensionati. Assegnazione del 69% della "copertura caso morte" (comprendendo principalmente le vita intera) ai lavoratori con familiari a carico. Rimanente capitale assicurato suddiviso equamente tra la popolazione attiva; Stati Uniti: in base ai dati di LIMRA International del 1988, media per famiglia (aggiustato sui livelli del 2001) e dati del Census Bureau.
- (9) Valore attuale calcolato in base agli stessi presupposti formulati per il calcolo del valore attuale della sostituzione del reddito. Germania: 1° pilastro: si suppone che un lavoratore con familiari a carico disponga di una copertura del 25% dello stipendio medio; 2° pilastro: il 50% dei sinistri dei piani pensionistici aziendali 2002 supponendo che il restante 50% siano pensioni. Italia: 1° pilastro: valore attuale di una copertura media per lavoratore con familiari a carico pari a € 5888, che era la prestazione media nel 2002; fonte: le prestazioni pensionistiche al 31 dicembre 2002, INPS, novembre 2003, pagina 7; Taiwan: piano assicurativo per lavoratori con familiari a carico supponendo una copertura di 30 prestazioni mensili medie di TWD 25 227; fonte: Department of Statistics, Council of Labor. USA: dati 2003 sulle prestazioni ai superstiti della Social Security Administration; stime di ER&C per riflettere i fattori demografici e operare rettifiche ai livelli del 2001 e dati del Census Bureau.
- (10) Germania: si suppone che 100 000 lavoratori siano coperti in base ai piani collettivi non assicurati con una media di 4 volte il 125% dello stipendio medio. Italia: si suppone che 100 000 lavoratori siano coperti in base ai piani collettivi non assicurati con una media di 4 volte il 140% dello stipendio medio. Le valute sono espresse in dollari USA in base ai tassi di cambio di fine 2002, come riportato in *International Financial Statistics*.
- (12) Stimato quale media ponderata dei rendimenti previsti di azioni, obbligazioni e titoli nei rispettivi paesi. Usato quale tasso di sconto per calcolare il valore scontato attuale delle prestazioni di previdenza sociale e il flusso di reddito da sostituire.
- (13) Proiezioni di lungo periodo; fonte Swiss Re Economic Research & Consulting.
- (14) Fonti: Dati della forza lavoro italiana; US Census Bureau; stime di Swiss Re Economic Research & Consulting.
- (15) Lavoratori con familiari a carico suddivisi per la popolazione attiva; fonti della popolazione attiva: Australia: RBA, employed persons; Germania: Statistisches Bundesamt, Italia: ISTAT, Rapporto Annuale 2002; Taiwan: Directorate-General of Budget, Accounting & Statistics, Executive Yuan, Taiwan, R.O.C., employed persons, Stati Uniti: Census Bureau.
- (16) Stati Uniti: si suppone un tasso medio di 2,2 per 1000. Per tutti gli altri paesi si è scelto un tasso di 2,5 per 1000.
- (17) Australia: Premi polizze temporanee 2002 secondo DEXX&R; Germania: premi regolari e unici delle polizze temporanee individuali 2002; Italia: premi delle polizze temporanee vita individuali 2002; Taiwan: non sono disponibili dati sulle temporanee individuali.

Recenti pubblicazioni di *sigma*

| | |
|-----------|---|
| N° 4/2004 | Copertura caso morte: prodotto fondamentale dell'assicurazione vita |
| N° 3/2004 | Assicurazione mondiale 2003: il settore assicurativo sulla via della ripresa |
| N° 2/2004 | Brokeraggio assicurativo per aziende e brokeraggio riassicurativo: un settore in evoluzione |
| N° 1/2004 | Catastrofi naturali e man-made nel 2003: Elevato numero di vittime, sinistri assicurati relativamente contenuti |
| | |
| N° 8/2003 | Assicurazione mondiale 2002: Elevata crescita dei premi nel ramo danni |
| N° 7/2003 | I mercati assicurativi emergenti: la lezione delle crisi finanziarie |
| N° 6/2003 | I mercati assicurativi danni in Asia: sviluppi recenti ed evoluzione del panorama aziendale |
| N° 5/2003 | La riassicurazione, un rischio sistemico? |
| N° 4/2003 | I rating delle compagnie di assicurazione |
| N° 3/2003 | Affari unit-linked in Europa occidentale: tempi di rilancio? |
| N° 2/2003 | Calamità naturali e catastrofi man-made nel 2002: le alluvioni gravano sul bilancio sinistri |
| N° 1/2003 | I prodotti ART: una panoramica |
| | |
| N° 7/2002 | Slancio rinnovato per lo sviluppo della bancassurance in Asia |
| N° 6/2002 | Assicurazione mondiale 2001: le turbolenze sui mercati finanziari e i grandi sinistri incidono sull'andamento dei premi |
| N° 5/2002 | Third Party Asset Management per assicuratori |
| N° 4/2002 | La situazione globale dei rami danni in un periodo di penuria di capacità |
| N° 3/2002 | Il mercato londinese in evoluzione |
| N° 2/2002 | L'assicurazione in America Latina: crescita e miglioramento della redditività – un'opportunità e una sfida |
| N° 1/2002 | Calamità naturali e catastrofi man-made nel 2001: i sinistri man-made assumono nuove dimensioni |
| | |
| N° 7/2001 | I centri della finanza mondiale: nuovi orizzonti per i settori assicurativo e bancario |
| N° 6/2001 | Assicurazione mondiale 2000: continua il boom del ramo vita, ritorno ad una crescita normale nei rami danni |
| N° 5/2001 | La redditività dei rami danni: è ora di concentrarsi nuovamente sui fattori fondamentali |
| N° 4/2001 | Mercati assicurativi in Asia: prospettive promettenti nonostante le incertezze sul breve termine |
| N° 3/2001 | L'innovazione dei mercati dei capitali nel settore assicurativo |
| N° 2/2001 | Catastrofi naturali e disastri man-made nel 2000: meno sinistri assicurati nonostante le gravi alluvioni |
| N° 1/2001 | I mercati assicurativi dell'Europa centro-orientale – sviluppo attuale e stato di avanzamento dei preparativi per l'adesione all'UE |
| | |
| N° 9/2000 | Assicurazione mondiale 1999: ramo vita ancora a gonfie vele |
| N° 8/2000 | Giappone: mercati assicurativi all'insegna di profondi cambiamenti strutturali |
| N° 7/2000 | Assicurazione del credito commerciale: la globalizzazione e l'e-business presentano grandi opportunità |
| N° 6/2000 | L'asset-liability management per le compagnie di assicurazione |
| N° 5/2000 | E-business e assicurazioni: tra l'impellente necessità di adattarsi e l'opportunità di rinnovarsi |
| N° 4/2000 | Mercati emergenti: il settore assicurativo nel segno della globalizzazione |
| N° 3/2000 | Focus sull'Europa: gli effetti del cambiamento strutturale nell'assicurazione danni |

Swiss Reinsurance Company
Economic Research & Consulting
Mythenquai 50/60
Casella postale
8022 Zurigo
Svizzera

Telefono +41 43 285 2551
Telefax +41 43 285 4749
sigma@swissre.com