



*lunedì 15 settembre 2014*

## La paura per la crisi spinge le famiglie verso le polizze private

«Con il settore pubblico chiamato a ridurre progressivamente il welfare per risanare i bilanci e le famiglie sempre meno numerose, tocca al mercato attivarsi per offrire ai consumatori nuove soluzioni nell'ambito della social protection». È la convinzione di Robert Brannock, a capo del business assicurativo di protezione del tenore di vita del colosso assicurativo Genworth. La compagnia americana è stata la prima a lanciare in Italia, nel 1996, una copertura assicurativa per la perdita involontaria del posto di lavoro. Affiancandola a un'offerta di polizze che comprende anche il supporto finanziario in caso di diagnosi di patologie rilevanti, infortuni o decesso, le assicurazioni sul credito e quelle sulle spese domiciliate (come le utenze di luce e gas). «Si tratta di ambiti a lungo trascurati dalle famiglie, ma che hanno assunto un rilievo maggiore negli ultimi anni per l'evoluzione della società e la riduzione dell'intervento pubblico nel campo del welfare», aggiunge Brannock. L'Italia, in questo senso, non costituisce un mercato facile, data la storica condizione di sottoassicurazione rispetto agli altri Paesi europei. «Nella Penisola abbiamo pagato oltre 130 milioni di euro di sinistri dal 2008 a oggi ed abbiamo più di un milione di assicurati», ribatte Carlo Cortella, responsabile del lifestyle protection business per il Sud ed Est Europa. «Se nel passato gli italiani trascuravano il mercato assicurativo, sapendo di poter contare sulla rete protettiva della famiglia, anche questo appiglio sta venendo meno. La ricerca di mercato Genworth Index rivela che gli italiani sono tra i più stressati a causa della crisi, e questo sta spingendo verso un atteggiamento più proattivo nei confronti delle offerte assicurative». Nelle scorse settimane Genworth ha siglato un accordo con Creacasa (gruppo Credem) per offrire mutui residenziali fino al 95% del valore dell'immobile. È l'occasione per rilanciare l'interrogativo sull'incubo subprime, che è tornato a materializzarsi negli Stati Uniti. «Gli eccessi non mancano nel mercato», è l'opinione di Brannock, «tuttavia oggi c'è una maggiore selezione del singolo richiedente rispetto a quanto si è visto fino al 2007. Peraltro la collaborazione tra istituti di credito e assicurazioni – che nel mercato americano è molto diffusa consente di minimizzare i rischi, dato che questi vengono presi in carico dalla compagnia». (l.d.o.) Carlo Cortella responsabile per il Sud ed Est Europa di Genworth

**AFFARI&FINANZA**