

Il ruolo della protezione assicurativa di Pramerica Life

<https://it.fundspeople.com/news/il-ruolo-della-protezione-assicurativa-di-pramerica-life>



Circa 25 anni fa, dall'arrivo in Italia di Pramerica Life, il business sulla protezione assicurativa risultava un segmento di mercato a quel tempo ancora inesplorato, e che ancora oggi nel Belpaese rappresenta una nicchia che vale all'incirca il 1,6% del mercato Vita con prevalenza di prodotti di credit protection insurance (CPI). Col tempo, è diventato quindi fondamentale per le assicurazioni definire il proprio posizionamento di mercato nel segmento della 'protection'. Una di queste compagnie è sicuramente Pramerica Life che, forte di oltre 140 anni di esperienza della capogruppo statunitense Prudential Financial Inc., si è ritagliata un ruolo di specialista del settore, affiancando alla "storica" rete dei Life Planner® (circa un centinaio di consulenti attivi nella penisola), il canale 'bancassurance', rivolgendosi a istituti locali e territoriali interessati ad ampliare e personalizzare l'offerta assicurativa proposta ai clienti.

A spiegarlo a Funds People è Alessandro Forza, chief distribution officer & marketing director della società: "La struttura societaria delineata dall'amministratore delegato Roberto Agnatica, si caratterizza per un rinnovato focus sulla protezione assicurativa, estesa anche agli infortuni e alla malattia, e una ritrovata centralità della figura del Life Planner®. Puntiamo molto sulla rete dei nostri Life Planner®, attiva sul territorio nazionale dove operiamo anche attraverso le filiali di Milano, Torino, Pescara, Roma, Latina. In questi ultimi anni, ci siamo aperti al canale bancario e alle reti terze di distribuzione instaurando vere e proprie partnership che, oltre all'offerta di prodotti, spesso prevedono anche l'affiancamento dei professionisti di Pramerica con piani formativi mirati a sviluppare la cultura della protection anche in ambito bancario e private banking", spiega il manager.

Evoluzione normativa e dei prodotti assicurativi in Italia

La struttura della società, specializzata ed operativa nel ramo Vita e nel ramo Danni per quanto concerne gli infortuni e la malattia, è particolarmente impattata dal quadro normativo previsto da Solvency II. "In Pramerica, puntando sulla protection, abbiamo deciso al momento di non dedicarci al Ramo III in quanto preferiamo, da sempre, non trasferire il rischio finanziario sulla nostra clientela. Di riflesso la compagnia presenta un margine di solvibilità pari a 285 (al 31 dicembre 2016), tra i più alti del mercato. Pur in un contesto a tassi zero, negli ultimi anni siamo riusciti a generare valore per i nostri clienti, con i redimenti delle nostre gestioni separate (i fondi Pramerica Financial e Pramerica Previdenza) che si sono confermate ai vertici in questi ultimi sei anni con una media dei rendimenti annualizzati superiore al 4%. Risultati che riusciamo a conseguire grazie a una duration dei titoli più alta della media delle altre compagnie", afferma Forza.

Negli ultimi anni, quindi, in uno scenario di tassi a zero e in un contesto generalizzato di welfare secondo il manager "in ritirata", il comparto Vita si è trovato di fronte a nuove sfide che i vari player hanno inteso interpretare in maniera diversificata. "Nel ramo Vita, anche tra operatori storicamente prudenti, c'è chi ha scelto di innovare i propri prodotti 'imbarcando' asset finanziari più rischiosi esponendo i propri clienti agli alti e bassi dei mercati. Noi, che intendiamo privilegiare da sempre la tranquillità d'animo e il benessere dei clienti (nostri e di quelli dei partner bancari), abbiamo scelto la strada della protezione su misura, focalizzandoci sull'obiettivo di garantire una certa sicurezza finanziaria in caso di eventi imprevedibili ad alto impatto sul ciclo di vita. In particolare nel canale bancario, sulla scorta dell'esperienza maturata con la rete dei Life Planner® non ci limitiamo alla vendita del premio unico, ma offriamo anche prodotti a premi ricorrenti che abbinano la protezione di lungo periodo (ad esempio rendita integrativa) a coperture di breve legate all'insorgenza di malattie o infortuni", spiega Forza.

L'importanza dell'innovazione e della standardizzazione dei processi IT

L'impegno di Pramerica Life è quello di essere quanto più efficienti possibile al fine di mettere nelle migliori condizioni sia i Life Planner® che i partner bancari. La compagnia si impegna infatti ad offrire soluzioni tecnologiche innovative, come ad esempio l'introduzione della firma grafometrica. "Il nostro processo di vendita di soluzioni di protezione personalizzate è incentrato sulla relazione fiduciaria tra consulente e cliente

e pertanto risente meno dell'impatto dell'innovazione dei processi tecnologici. "Nell'agenda degli obiettivi che ci siamo prefissati rientrano sicuramente la volontà di mantenere gli alti standard qualitativi raggiunti dalla nostra rete di professionisti e di ampliare il numero delle partnership, sia quelle nel canale bancario (istituti di credito locali con una radicata presenza sul territorio di riferimento) sia con reti terze di fascia alta", conclude il manager.