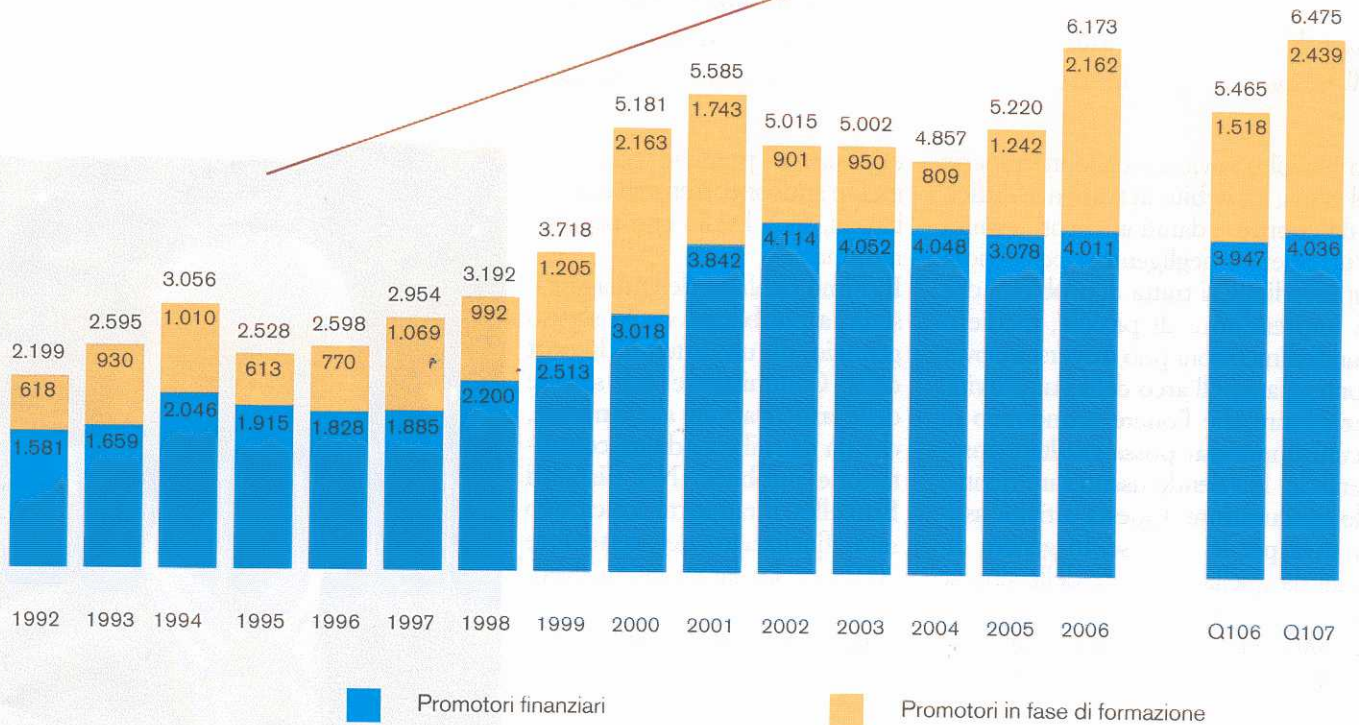


La crescita della rete di family banker

CAGR 9%



auto (dove la frequenza e la gestione dei sinistri costituisce un'importante criticità per lo sviluppo di questa offerta in banca), sia possibile e utile sviluppare una serie di offerte per la protezione della famiglia, della casa, della salute, per infortuni o per invalidità. Per questo motivo tutti i family banker neoinserti saranno preparati anche per la distribuzione di questa tipologia di prodotti (a fornirli sarà Mediolanum Assicurazioni, la compagnia danni rimasta al di fuori del perimetro delle società quotate). Ritengo però che i veri prodotti di domanda non siano questi, ma piuttosto tutti quelli capaci di supportare il risparmio e l'investimento.

Altro discorso va fatto per la previdenza integrativa, in cui Mediolanum ricopre, con il 30% della vendita di Pip, una posizione di leadership. Con la riforma della previdenza com-

plementare il sistema potrà assistere a un grande cambiamento, anche se le normative Covip sono arrivate tardi e se, per quanto ci riguarda, l'autorizzazione ci è arrivata solo il 13 maggio. Nei primi tre mesi del 2007 i premi lordi vita sono comunque cresciuti, rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, del 34% e ammontano complessivamente a 864 milioni di euro. La nuova produzione vita si attesta a 584 milioni (+49%), con premi unici in crescita del 66% (547 milioni di euro). I premi pluriennali ammontano invece a 36 milioni di euro e registrano un calo del 42%, dovuto, appunto, all'impossibilità di distribuire finora prodotti pensionistici non ancora autorizzati da Covip.

Al momento abbiamo ricevuto 18.000 adesioni (semberebbe, a quanto ci dicono, il numero più alto rispetto a quanto realizzato dal resto

del mercato...), ma contiamo di riuscire a fare grande leva sui vantaggi che la previdenza complementare offre, primo tra tutti il beneficio fiscale. A questo aggiungiamo anche la flessibilità sulla quale abbiamo costruito Tax Benefit New, il nostro nuovo Pip che, in sintesi, oltre che a consentire la scelta dell'investimento sulla base della propensione al rischio del cliente, consente anche, in automatico, di veder diminuita, con l'avanzare dell'età, la quota di investimento azionario a favore dell'investimento obbligazionario. Il prodotto, inoltre, consente di "annullare" i carichi pagati su ogni versamento, trasformandoli in un rendimento riconosciuto in scadenza.