

La situazione macroeconomica del Paese e il 'caso' anticiclico di Poste Vita

Dott. Roberto Colombo

Presidente Poste Vita S.p.A., Roma

È un onore e un privilegio prender la parola dopo l'amico Fabio Cerchiai, "magister" nella professione e nella vita, anche se qualsiasi cosa detta dopo di lui potrà certo apparire, al cospetto del suo intervento, inadeguata.

Il mio intervento si svolgerà in due parti: la prima parte consisterà in una sintetica disamina macroeconomica sull'operato dell'Unione Europea e dei suoi provvedimenti di politica monetaria e fiscale necessarie per fare brevemente il punto sullo stato della crisi. Nella seconda parte da un'analisi "generale" passeremo ad una "particolare" evidenziando il "caso" Poste Vita, cioè le modalità con cui la nostra Compagnia è riuscita a conseguire i suoi obiettivi di crescita e di sviluppo anche in momenti difficili come quelli che stiamo vivendo in questi anni. Vorrei quindi iniziare la prima parte partendo proprio dall'assunto del dottor Cerchiai che è anche "*conditio sine qua non...*" per la crescita, secondo cui "... per rilanciare il Paese dalla spirale recessiva in cui è finito non bastano i provvedimenti congiunturali e di emergenza varati dal governo Monti, ma occorre il coraggio di riforme profonde, strutturali e anticicliche, politiche, finanziarie, sociali...".

Mentre auspichiamo tutti il rapido realizzarsi di questa precondizione, nella consapevolezza che il domani si costruisce oggi, vorrei ripercorrere brevemente con voi quanto fatto nel passato prossimo per meglio comprendere il presente e individuare alcune soluzioni per il futuro.

Le paure del luglio scorso, dove i catastrofisti dilagavano e preannunciavano sciagure finanziarie e crolli dell'euro, sono state fugate dai risultati del Vertice Europeo del 29 luglio. In questo vertice è emersa a tutto tondo da una parte la considerazione in cui è tenuto Monti e condivisa la sua linea economica; dall'altra il sostegno dell'asse Fed (Bernanke) e BCE (Draghi) a questa linea. Da questa inedita convergenza derivano gli importanti e concreti provvedimenti successivamente assunti per garantire, con la stabilità dell'euro, il futuro dell'Europa:

- 1) Successo dell'emissione di Titoli Stato italiani (ma anche di Titoli sovrani di Irlanda, Portogallo e Spagna)
- 2) Abbattimento dello spread (ad oggi di poco sopra i 300 punti)
- 3) Raffreddamento della speculazione finanziaria da parte dei mercati internazionali.



Riepiloghiamo brevemente i passaggi di politica economica e monetaria intervenuti dopo il vertice del 29 luglio:

- 6 settembre 2012: il Board della Banca Centrale Europea conferma i livelli del costo del denaro allo 0,75% (decisione del 5 luglio) e vara il piano previsto per il contenimento dei livelli di spread attraverso il ricorso all'acquisto di Titoli governativi con scadenza inferiore ai tre anni sul mercato secondario emessi dagli Stati che dovessero richiedere tale intervento.
- 12 settembre: viene reso noto il parere positivo dei giudici della Corte Costituzionale tedesca, che ha dato il via libera al fondo salva-Stati europeo, pur con dei limiti (non dovrà superare il tetto di 190 miliardi di aiuti, se non con il parere positivo del Parlamento tedesco).
- 14 settembre: la Federal Reserve ha comunicato all'interno del QE3 (terzo "Quantitative Easing") ossia il nuovo piano di allentamento quantitativo la propria decisione di mantenere tassi molto bassi fino alla metà del 2015 e prevedendo, inoltre, l'acquisto di 40 miliardi al mese di mortgage backed securities (obbligazioni legate ai mutui immobiliari garantiti dalle agenzie governative Fannie Mae e Freddie Mac) con l'intento di migliorare il tasso di disoccupazione. Con questa ulteriore mossa si vuole implementare la fornitura di liquidità al sistema economico-finanziario.

L'Eurozona con questi provvedimenti torna quindi, da protagonista, sullo scacchiere mondiale. L'attacco all'euro è di fatto rientrato. Ora i mercati aspettano le elezioni Usa di novembre.

Questi mesi hanno fatto finalmente emergere una certezza: occorre una fortissima collaborazione internazionale per uscire dalla crisi congiunturale. Anche la Cina, dopo gli Stati Uniti, si sta allineando a questo nuovo clima. Anche l'Europa, pur con tutta la lentezza del caso, ha ben compreso tale necessità e oltre a raccordarsi con la Fed e i fondi sovrani, sta avviando gli strumenti per realizzare, dopo l'unione monetaria, anche quella fiscale e bancaria. Primi, indispensabili passi verso l'Unione Politica ("confederale").

Dunque, se la finanza migliora e, come attesta Monti, "... abbiamo messo in sicurezza i conti..." è tempo ora di dedicarci alla ripresa economica, partendo proprio dal mercato interno, rilanciando i consumi e la crescita, senza trascurare la scalettatura delle componenti strutturali che rallentano lo sviluppo ed in

particolare, secondo l'agenda Monti:

- 1) Blocco di sprechi di denaro pubblico (la Politica ed i suoi rappresentanti devono dare subito e prima di tutti un esempio virtuoso di Spending Review e a seguire tutta la Pubblica Amministrazione)
- 2) La riduzione dei "Lacci & Laccioli" sulle attività di impresa che frenano imprenditorialità e allontanano gli investimenti
- 3) L'aumento di produttività
- 4) Ricapitalizzazione delle banche che, dopo gli interventi "di sostegno" messi in atto dai governi, dalla BCE, dalla Fed e prossimamente dal EFSM, devono tornare ad erogare la liquidità necessaria alle PMI, al lavoro dipendente e agli operatori economici per sostenere la crescita del mercato interno... insomma adesso spetta anzitutto a loro ridare ossigeno ad una economia asfittica.

Condizioni queste necessarie e indispensabili per ridurre sensibilmente la esasperante pressione fiscale su lavoro dipendente e imprese e quindi per tornare a crescere.

Vorrei ricordare un altro dato positivo per il futuro del nostro Paese: le esportazioni italiane crescono più velocemente di quelle tedesche: l'ultimo dato disponibile (di luglio) è impressionante e con un surplus di 4,5 miliardi di euro, nei primi sette mesi, rappresenta il miglior risultato da 14 anni dei settori trainanti come quello delle tecnologie innovative e delle macchine utensili. Anche l'Istat, nell'ultima rilevazione, evidenzia - dopo tanto tempo - altri indici positivi per la nostra economia. C'è quindi più di un motivo per guardare con fiducia, pur con la proverbiale prudenza dell'assicuratore, al futuro prossimo.

Così inquadrato il tema del Convegno attraverso questa "cornice" macroeconomica sullo stato della crisi, passiamo rapidamente dall'analisi generale al caso particolare di Poste Vita e cioè alla domanda che gli organizzatori ci pongono, se cioè il continuare della crisi economica e sociale anche nel 2013 – nonostante i primi segnali anticiclici che abbiamo evidenziato nella prima parte dell'intervento – può diventare un volano di opportunità assicurative per il mercato e le singole compagnie e se sì, come e con quali proposte.

Non è nel nostro DNA di assicuratori dare risposte assolute, ma vorrei condividere con voi alcune riflessioni su alcune modalità operative e su alcune proposte concrete che hanno consentito alla compagnia che presiedo, Poste Vita, di continuare, anche in momenti difficili come questi, nella sua crescita.

In un mercato, come quello di quest'anno, in continua discesa come dimostrato dai dati ufficiali di agosto (-15%, nel 2011 era -26%), PosteVita cresce invece, in totale controtendenza, del 17% e la sua controllata posteAssicura di quasi il 20%.

Certo le nostre "assicurazioni" si avvalgono di un brand di grande appeal e tradizione come Poste Italiane (150 anni!) e di una rete capillare di più di 12mila agenzie, ma per saper dare ai clienti certezze e garanzie, attraverso prodotti sempre all'avanguar-

dia, occorre prima di tutto poter disporre di risorse umane e tecnologiche di primissimo livello; di prodotti validi e di un'organizzazione motivata ed efficiente, che deve dimostrare ogni giorno di essere all'altezza dei tempi e della sua reputazione. In un momento in cui tutto sembra incerto e precario, le nostre proposte, le nostre soluzioni assicurative e la nostra organizzazione hanno saputo ricambiare con i fatti la fiducia e le aspettative dei cittadini-clienti.

Giova qui ricordare che il primo vero boom del mercato vita è avvenuto proprio negli Anni 80 in una situazione di grande incertezza e conflittualità sociale, con inflazione e tassi dei Titoli di Stato a due cifre.

In questi momenti bisogna quindi trovare le modalità per "offrire sicurezze" e non correre dietro a promesse di rendimenti roboanti che la finanza di questi ultimi anni ha, speriamo, messo definitivamente da parte. I cittadini "normali" hanno capito la lezione e oggi premiano le scelte di sicurezza di PosteVita.

Non è certo un caso se altri importanti gruppi assicurativi, a partire dal Gruppo Mediolanum (ne cito solo uno per l'evidenza mediatica) stanno seguendo questa strada investendo in prodotti dedicati, in marketing e in comunicazione per rafforzare questo mood, questa identità, questo comune sentire anzitutto "richiesto" ma poi anche "percepito" dal pubblico tra azienda (che promuove assicurazioni), famiglia e sicurezza che i cittadini percepiscono come valore reale ancor prima del prodotto.

È chiaro che esiste anche un target di clienti che preferisce rischiare e puntare a guadagnare in modo speculativo anche in questi periodi difficili. Non è però la nostra strada né la "proposta" di sicurezza che PosteVita intende trasmettere al Paese. Coerenti con la missione di Poste Italiane, preferiamo fornire alla maggior parte degli italiani, specialmente quelli meno abbienti, strumenti che proteggano i loro risparmi da eventi di portata che supera le normali capacità delle persone di capire come muoversi per evitare che scelte sbagliate possano rovinare i sacrifici di una vita e mettere in difficoltà il loro futuro.

Quindi non solo Marchio, Marketing e Comunicazione, su cui pure investiamo, ma soprattutto Operations e "prodotto" e tanta formazione permanente per il personale addetto alla vendita. Che questo sia il percorso giusto, coerente con il periodo di crisi che stiamo vivendo, lo dimostra anche un altro fatto: non cresciamo solo negli "investimenti" in prodotti assicurativi, cresciamo anche nelle scelte degli strumenti previdenziali delle persone. Siamo diventati il primo operatore di previdenza in Italia. Il nostro PIP ha raggiunto la soglia dei 500mila aderenti, ben più in avanti del Fondo Chiuso "Cometa", dei metalmeccanici, fermo a 420mila. Ovviamente non si tratta di una gara, ma di un miglioramento continuo, attraverso il confronto, del Welfare italiano. È anche la dimostrazione di una previdenza che continua a crescere con oltre 100mila nuove adesioni solamente quest'anno, fino ad ora. L'offerta di semplicità, fiducia, elasticità ed eco-

nomicità che caratterizza il nostro PIP è evidentemente credibile ed in questo contesto continua a funzionare molto bene e grazie al segno positivo (+11%) del settore “Piani Previdenziali Pensionistici” (dato del primo semestre) ne trae beneficio tutto il comparto.

Ma non solo: nei momenti di incertezza delle famiglie funziona molto bene anche la crescita di polizze di rischio (le temporanee caso morte) che vendute “stand alone”, cioè non legate a operazioni creditizie come prestiti, mutui, carte di credito o c/c, crescono del 60% rispetto allo scorso anno e sono quasi, fino ad ora, circa 46mila nuovi contratti, crediamo circa il 50% di tutto il mercato delle TCM.

Sicurezze e tutele quindi nelle modalità e con i contenuti (e i supporti) testé evidenziati, ma le opportunità si possono cogliere anche con proposte innovative che siano in grado di saper affrontare anche i rischi nuovi che il momento di mercato e le dinamiche sociali ci sottopongono. Per fare un esempio, tra pochi giorni lanceremo la nostra polizza LTC (Long Term Care) che, come noto, fornisce il sostegno economico, molto consistente, ogni mese e per tutta la vita a chi, per una malattia, per un infortunio o per una demenza senile (Alzheimer o Parkinson) si trova a non poter svolgere le normali attività della vita come nutrirsi, lavarsi, vestirsi, spostarsi, ed ha bisogno di una costante presenza ed aiuto di una terza persona.

Noi puntiamo molto all’immagine di sicurezza, di “comune sentire” tra la nostra azienda e i cittadini prima analizzata. Inoltre perché lo stato sociale ed i cittadini italiani hanno bisogno dell’aiuto delle assicurazioni private per risolvere problemi che ormai lo Stato, per problemi economici e demografici, non può più affrontare. L’industria assicurativa e riassicurativa ha di fronte a sé, in questo campo, l’opportunità di lanciare una grande sfida di innovazione e di solidarietà sociale. Sappiamo bene quanto entrare in questo contesto sia scelta tecnica e di mercato molto difficile, ma noi crediamo che sia necessario farlo, proprio per le ragioni esposte prima. Siamo inoltre convinti che il business possa rivelarsi molto interessante anche dal punto di vista economico.

Cari colleghi e gentili ospiti, ci aspetta l’ultima parte di un anno difficile che abbiamo affrontato – citando dott. Paparella – con “determinazione, passione e chiarezza di idee”. Le stesse precondizioni che ci hanno consentito, attraverso la professionalità di tutti noi e l’organizzazione delle nostre compagnie, di cogliere, nonostante tutte le avversità del momento, importanti risultati e di voler essere ancora qui a dibattere e a confrontarci sulle idee e sulle proposte per costruire insieme il nostro futuro e il futuro del nostro Paese.

Credo fortemente in questo percorso e in questo metodo, come credo fortemente anche nella parola “sistema”: un metodo.

Attualmente il mercato delle assicurazioni e della previdenza integrativa copre solo il 25% dei cittadini e delle imprese; fuori

c'è ancora un enorme territorio libero per soluzioni condivise, per alleanze e per reti d'impresa, per creare e proporre prodotti innovativi in sinergia e in rete. Alleanze di sistema anche tra pubblico e privato, insomma – come citato prima da Cerchiai - un gioco di squadra e un metodo di lavoro.

Non possiamo sapere ora quale tra queste riflessioni, che ho voluto condividere con voi, indichi la giusta direzione, ma la valenza di questo Convegno organizzato da R.I.B. – che, con l'occasione, desidero ringraziare – sta proprio nell'opportunità di confronto, non istituzionale ma libero, aperto, di uno scambio di idee – non certo esaustivo –, ma costruttivo di esperienze tra amici che si conoscono e si stimano prima ancora che tra professionisti e colleghi. Insomma un momento di incontro che ci faccia guardare con fiducia e con l'ottimismo della volontà, oltre le contingenze del difficile presente per costruire un futuro di crescita e di sviluppo.

Grazie a tutti per la vostra attenzione e soprattutto buon lavoro!