

#CONSAPEVOLMENTE

POLIZZE

QUANTO VALE IL CAPITALE UMANO

La nostra fonte principale di ricchezza è spesso la meno protetta da eventi catastrofici.

Nei giovani molto più che nelle persone di età avanzata il valore del capitale umano è molto elevato e pensare di assicurarlo significa svincolare risorse per altri tipi di investimenti

Il valore del capitale umano è connesso alla capacità di un individuo di produrre reddito fino al pensionamento ed è la principale ricchezza di ogni persona. Si tratta di un concetto abbastanza antico, già Adam Smith ne parlava nella sua opera, madre dell'economia politica, *La ricchezza delle nazioni*. La sua importanza viene spesso sottovalutata, per questo motivo, di recente, le compagnie di assicurazione e la rete degli intermediari hanno riportato in auge questo concetto, cercando di darne una valutazione oggettiva. Nella puntata di *Consapevolmente*, in onda ogni mese su Le Fonti TV, abbiamo chiesto ad alcune persone cosa sanno del capitale umano e se hanno mai pensato di assicurarlo. Alcuni hanno risposto che si tratta della ricchezza accumulata nel corso della vita ma quasi tutti hanno dichiarato di non aver mai pensato di assicurare tale bene personale. Francesco Fiumanò, direttore

commerciale di Cnp Partners, e Marco Liera, consulente e formatore di You Invest, sono gli esperti che ci hanno aiutato a capire quale valore dare al capitale umano e l'importanza di questo concetto, non soltanto nel settore assicurativo ma anche in quello del risparmio gestito.

«Il capitale umano è il valore dei redditi futuri di una persona in età lavorativa da qui alla pensione – ha chiarito Liera - è molto importante a livello assicurativo perché rappresenta il massimale tipico delle coperture caso morte e invalidità permanente totale ed è il principale attivo nelle famiglie, di gran lunga superiore anche alla casa che gli italiani detengono nei loro capitali». Uno degli intervistati del vox populi ha espresso perplessità sul doversi assicurare in età pensionabile. Come ha spiegato Liera, «il reddito, l'età e l'incertezza lavorativa sono le tre variabili usate per calcolare il capitale umano», in quanto



Francesco Fiumanò
direttore commerciale
di Cnp Partners

un lavoratore indipendente o un imprenditore hanno un'incertezza reddituale maggiore rispetto a un dipendente pubblico e i giovani hanno davanti a loro tutta una vita per accumulare redditi rispetto a un anziano.

Nonostante negli ultimi tempi si parli più spesso di capitale umano, la diffusione delle polizze di rischio rimane ancora limitata in Italia. «Dalla ricerca del Centro Einaudi in merito al comportamento delle famiglie sui risparmi – ha fatto notare Fiumanò - risulta che soltanto il 9% del campione ha sottoscritto una polizza legata al rischio morte, cifra che si riduce al 5% nelle fasce di reddito inferiori. Da questa indagine emerge, inoltre, che circa il 43% degli italiani accantona somme importanti per far fronte agli imprevisti e un terzo di queste rimane sul conto corrente».

C'è, dunque, un'abitudine molto diffusa ad auto-assicurarsi e a far fronte a eventuali emergenze con i risparmi lasciati sul conto corrente. «Esiste una spiegazione culturale di questa abitudine diffusa – ha spiegato il direttore commerciale di Cnp Partners – di assicurare i propri beni (auto, casa) e non la propria capacità di generare redditi. La famiglia è sempre stata al centro della protezione e si sostituisce allo Stato e al welfare. In passato c'erano le famiglie allargate e una sorta di patto intergenerazionale secondo il quale i nonni vivevano nello stesso tetto e contribuivano al bilancio familiare. Erano i membri stessi della famiglia a occuparsi dell'assistenza sia economica sia fisica. Oggi, però, le abitudini stanno cambiando – ha continuato – infatti, da recenti studi, risulta che in Italia ci sono un milione e 600mila badanti e 2 milioni e 600mila famiglie utilizzano assistenza esterna. Anche la stessa famiglia si sta disgregando perché un terzo è composto da single e un terzo da persone anziane che vivono da sole». Compito della compagnia di assicurazione e dell'intermediario è inquadrare la situazione sociale del cliente e tener conto delle abitudini socio-culturali in evoluzione.

Se la protezione del capitale umano è consigliata per le fasce d'età intermedie, per i giovani diventa una priorità, come ha detto Liera. «I giovani sono tutto capitale umano (redditi futuri) – ha sottolineato – e nessun risparmio accantonato. Hanno centinaia



Marco Liera
consulente e formatore
di You Invest

di migliaia di euro in termini di capitale umano che è l'unico loro bene, perciò dovrebbe essere assicurato. La prima cosa che un ragazzo deve fare nell'ambito della finanza personale è proprio assicurare il bene più importante che possiede. Poi, con il resto dei risparmi, si possono fare investimenti a basso rischio e quelli a lungo termine, come i piani previdenziali».

L'offerta assicurativa è diversificata a seconda delle varie età e ci sono soluzioni adeguate ai bisogni dei diversi clienti. «I giovanissimi - ha ricordato l'esperto di Cnp Partners – devono ragionare in termini di risparmio finalizzato, ad esempio per pagare gli studi o avviare un'attività. Saranno nonni e genitori a farsi carico dei costi. Poi si passa alla fascia di risparmiatori attivi, con le coperture assicurative

dei mutui e tutte le soluzioni di protezione del reddito (polizze temporanee caso morte, invalidità permanente, per le prestazioni sanitarie). Infine ci sono le fasce senior che hanno l'obiettivo del passaggio generazionale, ovvero la trasmissione dei propri beni in modo efficiente ai propri cari. Come in ogni puntata, sono stati coinvolti anche i consulenti finanziari attraverso un sondaggio realizzato dalla redazione di *Asset Management*. Dalle risposte (vedi grafici) si evince che la rete si sta sensibilizzando sul tema del capitale umano e per circa la metà del campione è un argomento da proporre ai clienti. L'assicurazione sul capitale umano viene proposta soprattutto agli under 40 e alle persone tra i 40 e i 61 anni. Anche la polizza vita viene ritenuta molto importante dall'87,80% dei rispondenti così come la polizza invalidità totale e permanente (90,16%).

L'assicurazione sul capitale umano ha uno stretto legame anche con la gestione del risparmio perché, come ha spiegato Fiumanò, «se i clienti non sono assicurati si autoassicurano mantenendo un sacco di liquidità sul conto corrente o sotto il materasso, quindi non hanno possibilità di investire in strumenti più remunerativi a medio-lungo termine. Sappiamo però che l'autoassicurazione è molto inefficace e molto inefficiente».

Per concludere citando un grande della finanza come **Warren Buffet**, «se vuoi avere successo, prima devi evitare di finire in rovina». ■

**SONDAGGIO**

La survey, realizzata tra i consulenti finanziari, è stata realizzata attraverso la piattaforma online del centro studi Le Fonti. I dati si riferiscono al mese di dicembre 2018