

## PRIMO PIANO

### Il patto per l'Italia dell'Ania

Serve un "patto per un'Italia protetta e quindi più forte e competitiva". Lo ha detto Giovanni Liverani, presidente dell'Ania, in occasione dell'assemblea annuale dell'associazione, questa mattina a Roma. Le assicurazioni, ha proseguito, non sono "una cassaforte da cui far provvista, bensì uno strumento potente, capace di risolvere problemi socio-economici endemici e onerosi nell'interesse del Paese, attraverso operazioni di partenariato pubblico-privato in cui, nel rispetto dei reciproci ruoli, si sviluppino soluzioni in sinergia e non in contrapposizione negoziale". Liverani ha quindi annunciato il lancio di un programma che si propone di individuare il contributo che le assicurazioni, possono offrire per la prevenzione e la gestione di nuovi rischi come l'invecchiamento della popolazione o il cambiamento climatico. Liverani, a tal proposito, ha citato l'introduzione dell'obbligo assicurativo cat nat per le imprese. "È stata una risposta importante e coraggiosa da parte del governo", ha affermato. "Il messaggio è chiaro: l'assicurazione – ha aggiunto – non è una tassa occulta, ma uno scudo di protezione necessario e strumentale alla sopravvivenza delle imprese".

Un più ampio resoconto sull'assemblea Ania sarà pubblicato su Insurance Daily di domani.

Giacomo Corvi



## AGENTI NEL FUTURO

### L'altra faccia della longevità: costi, fragilità e soluzioni

**Quanto è importante vivere a lungo? Ma quanto lo è, molto di più, farlo in salute? Purtroppo non è così facile e, come si sa, il rischio della non autosufficienza in età avanzata è alto. Una risposta assicurativa c'è: la polizza Ltc, un prodotto che si è molto evoluto e che potrebbe ora trovare terreno fertile per lo sviluppo**

Vorrei iniziare il mio breve articolo sulla non autosufficienza con una nota lieta: qualche anno fa, a Lanzarote, in una gara di mezzo Ironman 70.3 dove gareggiava mio figlio, giunse al traguardo dopo sette ore e 45 minuti (a un quarto d'ora dal tempo massimo), un ottantenne al piccolo trotto: era provato, scavato in volto, ma lucido, soddisfatto, felice: lui la gara con sé stesso l'aveva vinta.

Capita sicuramente, non a tutti ma a qualcuno capita, di avere una vita attiva e autonoma fino alla fine. Gli esempi ci sono e dobbiamo gioirne; i progressi della farmacologia, della chirurgia, della scienza in genere ci hanno permesso di vivere sempre più a lungo. Ma vivere gli ultimi anni della vita in totale autonomia è in realtà sempre più raro; si vive sempre di più, ma come? Questa è l'inquietante domanda.

Le malattie neurodegenerative non trasmissibili flagellano gli ultimi anni di vita e il fragile se non ha il conforto della famiglia, dei figli o del coniuge ancora efficiente, deve rivolgersi a badanti di varia nazionalità che alimentano le schiere di caregiver, silenti, apparentemente invisibili, ma sempre più numerose. Il numero è impressionante: sono quasi nove milioni a occuparsi di un familiare non autosufficiente.

#### GLI EFFETTI DI UN'ASSISTENZA CONTINUA

Spesso, quando si parla di salute, l'aspetto economico è inizialmente trascurato: si pensa al miglior primario, alla struttura ospedaliera più competente, alla capacità del chirurgo di eliminare il problema nel modo meno invasivo. Poi però il problema economico diventa centrale e lo è ancora di più quando il costo non è attinente all'intervento one-shot, ma le spese si replicano nella cura, nell'assistenza continua per anni. Allora l'aspetto economico diventa devastante, l'emorragia di denaro incontrollabile, e la maggior parte delle famiglie, anche quelle ritenute benestanti, devono sopportare spese spesso insostenibili, anche dando fondo ai risparmi di una vita, costretti talvolta a svendere beni immobili per la cura o a contrarre debiti compromettendo fortemente il patrimonio familiare anche in chiave successoria.

Diversamente, la nascita di un figlio comporta un periodo di attesa, delle cure continue per un periodo di due o tre anni; poi il bimbo va all'asilo e tutto ritrova un nuovo equilibrio; un'assistenza in cui si sa il quando arriva l'evento e quanto dura l'assistenza stessa; si può programmare, prevedere, ci si può organizzare. La non autosufficienza non conosce né il quando né il quanto dell'evento.

(continua a pag. 2)



Enrico La Pergola

(continua da pag. 1)

Può essere uno stroke, un ictus o un deficit cognitivo galoppante, per arrivare a una malattia di Alzheimer che richiede assistenza continua notte e giorno di due/tre persone dedicate. Ma l'assistenza continua e la costante vicinanza al malato ha effetti devastanti anche per chi generosamente offre al padre e alla madre il proprio tempo rinunciando in parte o del tutto alla propria attività.

## LA COMPARSA DELLE POLIZZE LTC

A questo disastro familiare e sociale non facilmente sanabile, una buona programmazione assicurativa ex ante potrebbe ridurre parte dei problemi ex post.

Oggi il comparto assicurativo offre delle soluzioni che, se sono colte a un'età ancora relativamente giovane, sotto i 50 anni, possono fornire un reale contributo economico in grado di poter pagare aiuti esterni ed evitare di compromettere la propria carriera e la propria pensione futura, scegliendo un lavoro part-time con una minor contribuzione e di conseguenza una minore pensione.

Le prime polizze Ltc hanno fatto capolino sul mercato italiano nel lontano 1998; ne sono state vendute solo poche decine e gli antesignani attuari di quell'epoca sono stati rimossi da dirigenti miopi perché giudicati troppo visionari.

L'evoluzione di questa tipologia di contratti ha avuto all'inizio parecchi intoppi: l'assenza di dati utili a redigere una tariffa sostenibile, il *moral hazard*, l'incertezza fra l'invalidità e la non autosufficienza, ma soprattutto la paura che il rischio non fosse assicurabile in quanto non aleatorio ritenendolo una certezza a fronte di un invecchiamento crescente.

## L'ESEMPIO TEDESCO E GLI STUDI SULLE NEUROSCIENZE

Il **Metall Gewerkschaft**, il sindacato tedesco dei metalmeccanici corrispondente al **Cometa** italiano, ha dato alla causa un contributo fondamentale da quando nel 1998 ha creato un fondo dedicato solo alla non autosufficienza, alimentandolo con l'1% del Tfr dei dipendenti che in Germania è versato annualmente e non alla fine del periodo lavorativo.

Questi dati, su un campione di metalmeccanici tedeschi che sfiora i cinque milioni, hanno cominciato ad avere una rilevanza significativa in termini statistici; il contributo poi di altri gruppi assicurativi europei che con polizze collettive hanno creato una mutualità all'interno degli stessi gruppi omogenei ha poi rafforzato le basi statistiche e dopo il 2016 tutte le compagnie assicurative italiane hanno lanciato sul mercato la loro polizza Ltc. Le caratteristiche sono simili, ma non sempre identiche, anche nella valutazione delle *Activity daily living* le cosiddette Adl cioè le attività di vita giornaliere.

Gli studi di neuroscienze, di geriatria, di telemedicina, di conoscenza sulle cellule staminali sul genoma, sui telomeri analizzati dal premio Nobel **Elizabeth Blackburn**, nella tetrahymena di stagno (un'alga che si riproduce senza mai ridurre la lunghezza dei filamenti dei cromosomi), dimostrano in modo acclarato che continueremo a invecchiare sempre di più: vorremmo tendere all'immortalità e al mito di Prometeo, ma l'allungamento della vita non ne garantisce la qualità; è bello invecchiare, ma in salute; questa è la grande sfida nei laboratori delle aziende che si occupano e si occuperanno sempre di più di longevità.

## QUANTO COSTA NON ESSERE ASSICURATI?

In termini di investimento economico per la propria vecchiaia, le polizze Ltc offrono soluzioni vantaggiose: a un costo X annuale offrono una rendita X mensile con un forte fattore leva in caso di sinistro; il pagamento è in genere vita intera, ma dopo un periodo di anni, che varia da tre a otto, il contratto prevede anche l'istituto della riduzione, cioè il contratto resta in vigore ma con un capitale ridotto. In caso di sinistro, se la vita residua in stato di non autosufficienza supera i cinque anni, anche con una rendita ridotta la polizza offre prestazioni nettamente superiori ai premi pagati. La polizza deve essere acquistata con lo spirito di scongiurare l'evento e dare certezza e fiducia all'assicurato di non essere solo ad affrontare il grave problema, se ci sarà, sperando comunque che l'evento negativo non accada.

Giovani quarantenni ben posizionati cominciano a pensare di pagare le polizze per i loro genitori sessantenni per scongiurare il rischio di dover provvedere loro stessi, in primis, all'assistenza di un genitore non autosufficiente; coloro invece che hanno o hanno avuto il problema del genitore e lo hanno vissuto in prima persona sono sicuramente quel target di persone più sensibile al tema della non autosufficienza.

Concludendo, oggi per questa tematica le risposte assicurative ci sono e sono le uniche che possono integrare le minime, o addirittura assenti, risposte dello Stato.

Lo slogan che possiamo fare nostro sul tema è: *la polizza Ltc costa, ma quanto costa non averla?*

**Enrico La Pergola,**  
delegato distrettuale e consulente esperto di Ltc di Uea



## RICERCHE

### Edufin a scuola, il punto a un anno dall'introduzione

**Stando a una ricerca di Alleanza Assicurazioni e Aief, l'educazione finanziaria piace molto alle famiglie italiane, che la considerano uno strumento fondamentale per la crescita dei ragazzi. Ciononostante, ad aprile 2025 solo la metà degli istituti ha avviato percorsi di insegnamento. I docenti, inoltre, segnalano l'insufficienza dei materiali didattici e della formazione interna, tranne quando vengono attivate collaborazioni con enti privati sensibili alla materia**

A un anno dalla sua introduzione nelle scuole di ogni ordine e grado, con un istituto su due che ha avviato l'insegnamento, l'educazione finanziaria risulta particolarmente apprezzata da studenti, genitori e docenti. Questi ultimi però segnalano la necessità di un maggiore supporto nella formazione e nella dotazione di materiali didattici dedicati. È quanto emerge da una recente ricerca realizzata da **Alleanza Assicurazioni** e **Aief** (Associazione italiana educatori finanziari), col supporto della **Fondazione Mario Gasbarri** e di **Bva Doxa**.

Lo studio ha indagato il grado di soddisfazione di insegnanti e genitori al termine dell'anno scolastico 2024-2025, basandosi su un campione di 1.000 intervistati cui si aggiungono 90 docenti di istituti coinvolti nel percorso didattico **Edufin a scuola**, realizzato da Aief in collaborazione con Alleanza e rivolto a studenti delle scuole secondarie di primo e secondo grado. Dalle risposte emerge un crescente livello di consapevolezza tra i docenti (sei su dieci conoscono la legge che ha introdotto l'educazione finanziaria a scuola e le sue implicazioni) e un forte apprezzamento delle famiglie (con un voto di otto su dieci).

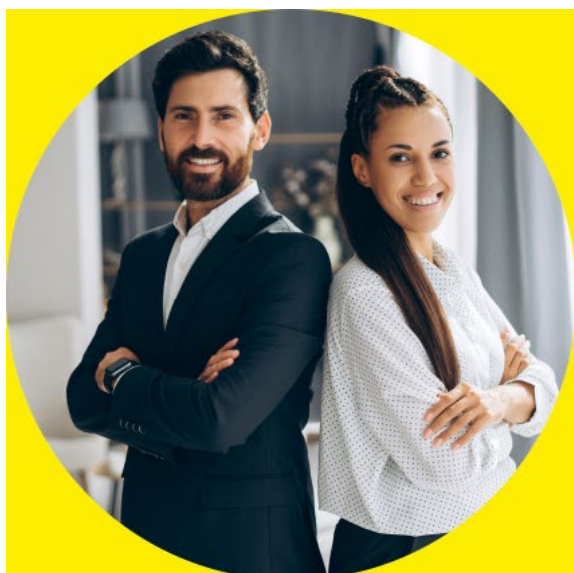
#### Formazione e materiali ancora insufficienti

I risultati della legge sono quindi incoraggianti, anche se ad aprile 2025 solo la metà delle nostre scuole ha avviato percorsi di educazione finanziaria. La materia è stata inserita nel 50% dei casi all'interno delle 33 ore di educazione civica e nel 40% dei casi all'interno di altre materie, come matematica o diritto (nel rimanente 10% dei casi non è stata indicata la materia).

Stando al rapporto, inoltre, studenti e docenti si sono dovuti confrontare con una formazione e con materiali didattici non ancora pienamente sufficienti. Gli insegnanti intervistati segnalano problemi sul fronte della formazione interna: solo quattro su dieci hanno avuto accesso a percorsi promossi direttamente dalle scuole, mentre la carenza di supporti specifici ha reso più complessa la realizzazione delle lezioni.

La situazione però cambia drasticamente quando vengono attivati percorsi di collaborazione con istituzioni ed enti esterni sensibili alla materia.

(continua a pag. 4)



## Tutela Legale *Impresa*.

### A protezione di ogni tipo di attività imprenditoriale.

[www.arag.it](http://www.arag.it)





(continua da pag. 3)

Ad esempio, all'interno del già citato programma realizzato da Aief e Alleanza, nove insegnanti su dieci si sono detti molto soddisfatti dei contenuti ricevuti.

### Studenti estremamente coinvolti

Quando si fa educazione finanziaria, l'interesse degli studenti aumenta visibilmente: addirittura il 98% degli alunni partecipa attivamente alle lezioni. In particolare, gli studenti hanno dimostrato un notevole interesse per i temi della pianificazione del rischio e per quelli economici di attualità.

Ciò suggerisce la necessità di un'attuazione uniforme della normativa in tutte le scuole, in modo da offrire agli studenti pari opportunità di crescita in un ambito considerato oggi sempre più cruciale per l'autonomia e la consapevolezza individuale.

Anche le famiglie hanno accolto con favore l'introduzione di una materia che oggi viene considerata uno strumento fondamentale per la crescita dei ragazzi (anche se si tratta di un argomento ancora poco trattato in famiglia: appena il 23% ne parla frequentemente a casa, mentre il 60% lo fa solo in occasioni specifiche), tanto che per sette genitori su dieci la presenza o meno dell'educazione finanziaria potrebbe influenzare la scelta dell'istituto.

### Educazione in famiglia, ma non solo

Le priorità didattiche indicate dai genitori sono chiare: il 57% vuole che i figli imparino a proteggersi dalle truffe (soprattutto online); il 53% vuole che approfondiscano la gestione della paghetta e del denaro personale; e il 35% ritiene importanti i temi del funzionamento del sistema economico e del ruolo del denaro. Per i genitori dei ragazzi più grandi (scuole superiori), emerge anche l'esigenza di introdurre temi più tecnici, come l'abbinamento tra rischio e rendimento e la comprensione degli strumenti finanziari, al fine di preparare i giovani a un futuro di scelte consapevoli.



© Drazen Zigic - iStock



© William\_Potter - iStock

Su quest'ultimo punto, lo studio conferma i dati emersi dalla ricerca *Edufin Index 2024* che vedeva i giovani (18-24 anni) tra i gruppi di popolazione più fragili in termini di alfabetizzazione finanziaria (livello 50 su 100, dove la sufficienza è 60). Ad oggi la famiglia resta la principale fonte di educazione finanziaria, anche se si rilevano modifiche comportamentali rispetto al passato: la Generazione Z riceve da parte dei genitori una maggiore formazione sui temi finanziari ed economici anche perché, rispetto alle generazioni precedenti, i giovani d'oggi cominciano a gestire prima il denaro.

### Una solida base per il futuro

Secondo lo studio, l'insegnamento dell'educazione finanziaria riveste un'importanza fondamentale per colmare il gap dei giovani ed evitare le disuguaglianze conseguenti alla trasmissione di queste competenze in base all'istruzione delle famiglie d'origine. Allo stesso tempo, mostra quanto sia necessario rafforzare la formazione dei docenti, armonizzare le modalità di attuazione e fornire strumenti concreti e accessibili a tutte le scuole.

Secondo il presidente dell'Aief **Nunzio Lella**, la nuova normativa rappresenta un'opportunità storica per trasformare l'alfabetizzazione finanziaria in un pilastro educativo nazionale. Un'opportunità da cogliere con determinazione anche attraverso la sinergia tra pubblico e privato, per formare le nuove generazioni alla cittadinanza economica, al senso critico e alla consapevolezza finanziaria.

"L'azione corale tra istituzioni pubbliche, private e mondo delle associazioni può contribuire a colmare il gap che ancora contraddistingue il nostro paese", ha commentato **Davide Passero**, ceo di Alleanza Assicurazioni e country chief marketing & product officer di **Generali Italia**. "In Alleanza da anni siamo impegnati in un piano nazionale di educazione finanziaria concretizzatosi in oltre 10mila eventi sul territorio, con il coinvolgimento di oltre 500mila partecipanti".

**Michele Starace**

### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 2 luglio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577