

**PRESENTATA A ROMA
LA POLIZZA *HIGH CLASS*
UNA MODERNA
SOLUZIONE
ASSICURATIVA
DALLE MOLTE
APPLICAZIONI CREATA
DA *PRAMERICA LIFE*
FILIALE DEL COLOSSO
AMERICANO *PFI*
E' IL DEBUTTO UFFICIALE
DELLA COLLABORAZIONE
STRATEGICA *PRAMERICA-AEC***

roma 26 novembre - L'accordo tra AEC e PRAMERICA LIFE, siglato ad ottobre, ha avuto il suo debutto ufficiale nell'elegante Circolo Antico Tiro a Volo a Roma, con la presentazione, a numerosi e attenti operatori del mondo assicurativo e imprenditoriale, di **High Class**, un'interessante e moderna soluzione assicurativa in chiave di Risk

Management finalizzata a soddisfare il GAP di Protezione.

Si tratta di un prodotto di protezione di tipo temporaneo a capitale costante convertibile in una polizza Vita Intera, creato dalla compagnia PRAMERICA LIFE del gruppo Prudential Financial Inc.(PFI), che è una delle più grandi istituzioni finanziarie americane, con 130 anni di esperienza nel settore, gestisce, con i suoi 41.844 dipendenti, un patrimonio di 580 miliardi di dollari, ha un portafoglio vita di 2.770 miliardi di dollari e 15 milioni di clienti sparsi in 30 Paesi. Quotata alla Borsa di New York ed entrata nell'indice S&P500, concentrata nel business assicurativo, ha affrontato senza contraccolpi la recente bufera finanziaria grazie alla diversificazione del suo business.

PRAMERICA LIFE, nata nel 1990, con sedi a Milano, Roma e Napoli, opera nel solo Ramo I Vita, gestisce un patrimonio di 249,6 milioni di euro; lo scorso anno ha raccolto premi per 80 milioni di euro di cui oltre la metà attraverso la raccolta diretta; opera con 238 unità tra dipendenti e forza di vendita.

Il *core business* di Pramerica si qualifica per l'offerta di soluzioni assicurative personalizzate per la famiglia e per l'impresa che vanno dalla tutela degli eredi, delle successioni, dei passaggi generazionali: Offre continuità agli Studi professionali ed alle aziende, tutela il rischio Carica, offre una copertura incrociata dei soci e tutela l'uomo chiave della'azienda.

“La mission di Pramerica, -ha dichiarato ad **ads** l'AD Peter Geipel -è di rivoluzionare, con l'offerta dei migliori servizi possibili ai propri clienti, il modo in cui l'attività di assicurazione vita è condotta”.

La caratteristica della compagnia è, infatti, quella di avvalersi del *Life Planer*, "dotato di alta qualificazione e con un metodo di vendita che punta alla massima personalizzazione del servizio".

Si tratta in sostanza di una figura professionale unica nel mercato assicurativo.

Per veicolare **High Class**, Pramerica Life ha scelto AEC che con i suoi oltre 800 intermediari si distingue per l'offerta di una serie di servizi alla clientela e si rivolge ad un target a cui Pramerica da diversi anni si rivolge, quello degli imprenditori e liberi professionisti. La *mission* di AEC, Agenzia di sottoscrizione indipendente che opera esclusivamente tramite Broker e agenzie organizzate al plurimandato orizzontale, è quella di sviluppare collaborazioni strategiche con intermediari "retail", mettendo a loro disposizione soluzioni assicurative studiate in esclusiva con i maggiori Gruppi assicurativi del mercato internazionale.

"Abbiamo deciso di lavorare con AEC - ha dichiarato Geipel - proprio per la sua rete di alto livello che per noi rappresenta la struttura ideale per sviluppare in particolare nel mondo dei brokers, in maniera organica ed efficace, la nostra attività, far conoscere meglio il nostro marchio, diffondere *High Class*, l'innovativo prodotto che garantisce una protezione totale contro gli imprevisti?"

High Class è stata presentata dall'AD Peter GEIPEL ed illustrata da Roberto Agnatica, Senior Manager, Financial Service Office, nelle sue molteplici prestazioni e nei vantaggi che offre e che in sintesi, ne citiamo solo alcune, vanno dal pagamento del capitale assicurato ai Beneficiari designati nel contratto in caso di decesso dell'Assicurato; all'anticipazione del capitale caso morte in caso di malattia terminale dell'assicurato con un'aspettativa di vita di sei mesi o meno, oppure per il trapianto di organi vitali; al pagamento anticipato del capitale assicurato in caso di invalidità funzionale grave e permanente: coma irreversibile, perdita permanente di

due arti, perdita permanente delle funzioni motorie di due arti.

Il capitale minimo assicurabile è 250.000,00 euro fino a un massimo di 25.000.000,00 euro, previo accertamenti dello stato di salute dell'assicurato che sono a carico del contraente ma che sono rimborsati da Pramerica dopo 30 giorni dalla data di perfezionamento del contratto.

L'iniziativa, scaturita dalla stretta collaborazione fra AEC e PRAMERICA, è stata l'occasione per fare, con un intervento molto articolato di Luigi DI FALCO dell'ANIA, anche un'analisi della sottoassicurazione e del Gap di protezione e prospettare le sfide e le opportunità che ha di fronte il settore assicurativo. Molti gli elementi di riflessione offerti da Di Falco che si è soffermato, tra l'altro, sulla pianificazione economica delle famiglie italiane che vede una "teorica" piramide capovolta, alla cui base vi sono gli immobili e gli investimenti generici utilizzati anche come "cuscinetto" per eventi imprevisti e sul male endemico della sottoassicurazione che caratterizza il nostro Paese, mitigata parzialmente nell'assicurazione vita e nella previdenza complementare per la propensione al risparmio delle famiglie italiane.

Quale la ricetta per una svolta? Non basta - ha detto Di Falco - convincere una persona ad acquistare un'assicurazione, quasi fosse un amuleto, ma nella *domanda* occorre essere consapevoli della pianificazione e tutela familiare e nell'*offerta* quantificare razionalmente tale necessità; inoltre offrire prodotti adeguati.

Di Falco ha poi sottolineato la scarsa cultura del rischio che è diffusa nel nostro paese e che limita di molto le coperture assicurative. Ed è proprio da questo problema che scaturiscono le sfide e l'opportunità di crescita proponendo, tra l'altro, soluzioni adeguate a costi ragionevoli. Dopo aver analizzato il concetto di gap di protezione, l'esponente dell'ANIA ha concluso sottolineando la necessità di incentivare il ricorso all'assicurazione caso morte. In proposito ha suggerito alcune azioni

combinare come la sensibilizzazione delle famiglie da parte degli enti previdenziali attraverso l'invio di un estratto conto annuale, con le prestazioni pubbliche stimate all'età del pensionamento e sia per i superstiti in caso di decesso; forme standardizzate di polizze o tariffe personalizzate; l'apporto fondamentale degli intermediari nell'individuare per il cliente prodotti idonei a soddisfarne le esigenze; coperture personalizzate da parte delle aziende per le proprie figure-chiavi e più generiche per tutti i dipendenti. Infine c'è il ruolo dei governi che dovrebbero produrre una incisiva azione informativa anche attraverso gli enti previdenziali, e prevedere incentivi fiscali anche per le aziende che adottino piani assicurativi collettivi.

HIGH CLASS

High Class ha le sue principali caratteristiche nel pagamento garantito del capitale assicurato costante ai Beneficiari del contratto; nella prestazione caso morte che è erogabile, su richiesta, anche in caso di invalidità funzionale grave e permanente dell'assicurato; nella totale o parziale conversione della polizza temporanea in Vita intera. Molteplici sono i suoi campi di applicazione: *Personal Protection* tutela il tenore della famiglia dell'assicurato nei suoi componenti tramite un reddito sostitutivo sotto forma di capitale; *Partnership Protection*, rivolta ad imprese con più soci operativi, è basata su un preventivo patto tra i soci che riconosce un adeguato indennizzo agli eredi in caso rinunciato al subentro; *Key Person Protection* tutela gli Amministratori delegati e le persone-chiave compresi i dipendenti che svolgono attività strategiche; *Affluent & Private Protection* tutela i clienti con patrimoni importanti (oltre 500mila euro) come alternativa ad una parte del portafoglio investimenti in liquidità per eventi negativi.

I vantaggi di HIGH CLAS sono: *conversione totale o parziale; ampio massimale di garanzia, rednrite a scadenza, Living Needs Benefit*

ads agenzia di stampa