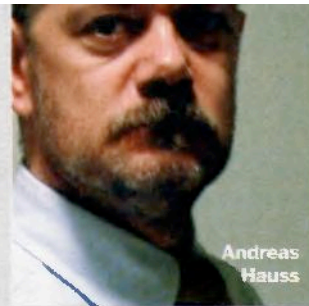




DEBUTTI

Un'associazione salva la polizza

Nasce Islsp che con un network internazionale mira a garantire regole e trasparenza nel life settlement.
di Roberta Caffaratti



Andreas Hauss

■ È nata per promuovere la trasparenza del settore e per sviluppare degli standard unici a livello internazionale sul mercato secondario delle polizze vita, il cosiddetto *life settlement*. Con questo scopo International society of life settlement professional (Islsp), fondata da **Andreas Hauss**, che è anche presidente di Life settlement advisors, è partita dall'Italia aggregando un network internazionale di operatori e professionisti del settore.

«La crisi del credito ha accelerato il processo di "rottamazione" delle polizze vita americane e non tutto ciò che arriva sul mercato è così buono» dice a *Economy* Hauss. Già, perché il life settlement si basa sull'acquisto da parte di un soggetto terzo, il life settlement provider, di una polizza di puro rischio stipulata da un cittadino americano. Il 70% degli americani ne possiede una e,

dopo avere versato premi per anni, può decidere di avere bisogno di liquidità e cederla. Ma in tempi di crisi quella polizza potrebbe non essere di qualità. Per questo, secondo il manager è arrivato il momento di creare un gruppo di lavoro che metta insieme tutti gli attori coinvolti nell'industria del life settlement per un confronto sulle regole del gioco. «In un momento di forte turbolenza dei mercati, in cui la fiducia degli investitori si è deteriorata, è necessario ristabilire e sviluppare garanzie e trasparenza per tutti gli operatori».

Anche perché adesso il mercato è diventato grande e ha coinvolto anche gli attori del risparmio gestito come i gestori di fondi, di fondi pensione, i private banker e i family office. «Con l'associazione vogliamo fare cultura finanziaria e formazione sugli stessi operatori del settore» conclude Hauss. 