

Comunicati Stampa 05/02/2009

Islsp

di *Comunicati Stampa*

Costituita l'associazione dei professionisti del life settlement, il mercato secondario delle polizze vita

Standard codificati, trasparenza e accuratezza delle metodologie sono gli obiettivi primari della nuova International Society of Life Settlement Professionals

LIFE SETTLEMENT ADVISORS, Società specializzata nel life settlement che opera a livello internazionale sin dal 2003, ha promosso e costituito ISLSP, International Society of Life Settlement Professionals, creata con l'obiettivo di promuovere la trasparenza del settore e sviluppare degli standard unici a livello internazionale per la valutazione degli strumenti e dei prodotti di life settlement, il mercato secondario delle polizze vita.

L'ISLSP, attraverso il confronto e lo scambio di informazioni tra operatori e professionisti del settore, intende raggiungere un consensus su metodologie di valutazione condivise e su protocolli di analisi dei rischi che permettano agli investitori di accedere a un patrimonio di best-practise.

Lo sviluppo di una cultura finanziaria sul life settlement, la creazione di un network internazionale di relazioni e di competenze e la definizione di una regolamentazione condivisa del settore saranno alcuni dei cardini dell'attività dell' ISLSP. "Solo garantendo l'accuratezza delle procedure di valutazione della life expectancy - spiega Andreas Hauss, fondatore dell'ISLSP e Presidente di LIFE SETTLEMENT ADVISORS - e ampliando la conoscenza delle metodologie di investimento del life settlement l'investitore può essere consapevole del funzionamento dei singoli prodotti e scegliere con accuratezza quello più adeguato alle sue reali esigenze".

A tale scopo, l'ISLSP rappresentando un network internazionale di operatori e di professionisti del settore, promuoverà al suo interno un confronto sulle regole che governano il mercato, organizzerà servizi di formazione per gli investitori, programmi di certificazione professionale, dibattiti ed eventi sul tema, garantendo l'accesso a un protocollo condiviso di pratiche e di standard.

La costituzione di un'Associazione internazionale di operatori professionali del life settlement certifica e prova la crescita che il settore sta vivendo sin dalla sua nascita negli anni '80. Grazie alla sua decorrelazione dalle classiche variabili economiche, finanziarie e politiche che permette di ottenere performance positive e costanti anche in momenti di forte turbolenza dei mercati, l'interesse per il life settlement continua ad aumentare da parte di investitori istituzionali e privati, come broker, fund manager, private banker, fondi pensione, family office. "In un momento di forte turbolenza dei mercati finanziari - precisa Hauss - in cui la fiducia degli investitori si è gravemente deteriorata, è necessario ristabilire e sviluppare garanzie e trasparenza per tutti gli operatori, unici fattori in grado di risollevare il mercato".

A tale scopo sono stati formati all'interno dell'Associazione una serie di gruppi di lavoro suddivisi per tematica e focus: Regolamentazione del settore, Programmi per gli associati, Formazione e certificazione, Codice etico, Life expectancy underwriting, Opportunità strategiche e di sviluppo, Protezione dell'investitore, PR e Marketing, Eventi e Sponsorizzazioni.

L'ISLSP seleziona i membri dell'International Society of Life Settlement Professionals fra imprenditori e professionisti interessati al costante miglioramento del settore e desiderosi di offrire la propria esperienza all'interno di un think-tank. I membri dell'ISLSP saranno chiamati a presiedere comitati direttivi ed esecutivi, a contribuire alla definizione di nuovi standard, a partecipare nella gestione di programmi di education e networking e di eventi di portata internazionale per condurre l'industria del life settlement verso una sempre maggiore professionalità.

Il life settlement consiste nell'acquisto da parte di un soggetto terzo (un cosiddetto life settlement provider) di una polizza puro rischio stipulata da un cittadino americano (il 70% delle persone negli Stati Uniti possiede polizze di questo tipo). L'assicurato, dopo avere versato per anni i premi previsti contrattualmente alla propria compagnia di assicurazione presso cui la polizza è stata stipulata, potrebbe vedere venire meno le ragioni che l'hanno portato ad assicurarsi o, addirittura, potrebbe avere desiderio o necessità di liquidità.

L'assicurato, nel caso decidesse di smettere di pagare i premi, che possono arrivare a pesare annualmente fino al 5% della cifra assicurata, incapperebbe in una perdita secca, perché la compagnia di assicurazione nulla gli verserebbe di quanto corrisposto fino a quel momento, sentendosi inoltre sollevata dal dovere pagare la prestazione assicurata in caso di scadenza della polizza stessa nel periodo successivo. Cedendo invece il contratto attraverso il circuito del life settlement, l'assicurato può ricevere immediatamente una somma che si aggira tra il 20 e il 60% della cifra assicurata, in base a complessi calcoli attuariali relativi al caso specifico nonché al rating della società di assicurazione emittente. Il life settlement provider, una volta acquistata la polizza, la cede poi a un soggetto - tipicamente istituzionale - che continuerà a pagare i premi e che, al manifestarsi dell'evento assicurato, incasserà la cifra prestabilita.