



Dichiarazioni di B Lab su tematiche controverse - Prodotti assicurativi a vita intera

L'approccio di B Lab a tematiche controverse e la certificazione B Corp

In quanto aziende a scopo di lucro che soddisfano gli standard più rigorosi di performance sociali e ambientali generali, responsabilità e trasparenza, le B Corp Certificate sono leader nel movimento per utilizzare il business come una forza per il bene.

Che sia attraverso le informazioni fornite dalle aziende nel [Disclosure Questionnaire](#), per un problema sollevato da una terza parte attraverso il processo formale di B Lab [Complaints Process](#), o per l'opinione pubblica sui requisiti e gli standard per la certificazione B Corp, regolarmente sorgono domande difficili e complesse su come questioni controverse nel mondo degli affari dovrebbero influenzare o no l'idoneità delle aziende alla certificazione B Corp. I giudizi su queste questioni vengono quindi determinati dallo [Standards Advisory Council](#) indipendente di B Lab, nell'ambito di un processo di revisione delle disclosure.

Il Disclosure Questionnaire di B Lab costituisce la base del processo di revisione delle disclosure, che copre settori, pratiche, risultati e sanzioni sensibili e si basa su screening e standard di terze parti come l'IFC Excluded Industries List e le Convenzioni dell'OIL (International Labor Organization Conventions). Riconoscendo in primo luogo che qualsiasi elenco di questioni sensibili potrebbe sempre risultare incompleto, B Lab si riserva anche il diritto di condurre revisioni simili a questa su questioni che non sono attualmente presenti nel Disclosure Questionnaire, e che rappresentano oggetto di preoccupazioni concrete per gli stakeholder e una potenziale violazione della Dichiarazione di interdipendenza del movimento B Corp.

Quando sorgono nuovi settori o tematiche per cui non sia già stato sviluppato un modello decisionale, B Lab conduce ricerche al fine di guidare la decisione dello Standards Advisory Council. La ricerca si basa su fonti secondarie compilate dallo staff di B Lab, con l'intento generale di identificare e comprendere le diverse preoccupazioni relative al settore o alla tematica e le diverse prospettive degli stakeholder. Ciò comprende una rassegna stampa relativa al settore e al suo impatto, a come il problema è coperto da standard, da politiche pubbliche esistenti e da raccomandazioni da parte delle istituzioni pubbliche, da organizzazioni senza scopo di lucro e altri esperti di attualità, così come esempi - potenzialmente sia buoni che cattivi - di attori facenti parte dello stesso settore, interviste con stakeholder esperti e altri commenti e prospettive pubbliche. Questo contenuto viene a sua volta utilizzato per sviluppare la struttura per la revisione del Standards Advisory Council e determina i tipi di domande a cui le singole aziende saranno tenute a rispondere come parte del loro processo di revisione.

In particolare quando si tratta di settori controversi, esiste una sana e naturale tensione tra l'inclinazione a escludere tutte le aziende di quei settori dall'idoneità per la certificazione B Corp

e la necessità di una *leadership* che abbia il potenziale per trasformare la cultura, il comportamento e l'impatto di tali settori. Sebbene B Lab e il suo [Standards Advisory Council](#) abbiano il potere di determinare che un settore nel suo insieme non è idoneo per la certificazione a causa degli impatti o di pratiche negative, riconoscono anche che è proprio in settori controversi che potrebbe essere significativo per le aziende gestire i propri impatti negativi o controversi. In queste circostanze, potrebbe essere maggiore la necessità di distinguere tra attori buoni e cattivi, nonché tra performance buone e migliori, utilizzando standard rigorosi di performance sociali e ambientali verificati, responsabilità legale e trasparenza pubblica. Tutti gli stakeholder sono tutelati dall'esistenza di standard credibili e trasparenti che facilitano il miglioramento delle decisioni politiche, di investimento, di acquisto e di occupazione.

Oltre a riconoscere che esistono molte prospettive diverse e ragionevoli su ciò che contribuisce a una prosperità condivisa e duratura per tutti, B Lab e il suo Standards Advisory Council prenderanno decisioni in merito all'idoneità per la certificazione B Corp e, se ammissibile, richiederanno alle aziende facenti parte di settori controversi, con politiche controverse o impegnate in pratiche controverse, di essere trasparenti sulle loro pratiche e sul modo in cui lavorano per gestire e mitigare le tematiche problematiche. B Lab inoltre documenterà e condividerà pubblicamente queste posizioni al fine di consentire a tutti gli stakeholder, compresi cittadini e responsabili politici, di esprimere i propri giudizi sulle prestazioni delle aziende, nonché di stimolare ulteriori discussioni pubbliche ponderate e costruttive su tematiche importanti. Dichiarazioni e framework B Lab esistenti su tematiche controverse sono disponibili [qui](#).

Questi framework, come gli standard di B Lab in generale, sono in continuo sviluppo e ci impegniamo costantemente per migliorarli. B Lab accoglie prospettive diverse mentre continua a perfezionare i propri punti di vista e, si spera, a contribuire a una discussione costruttiva sul ruolo delle aziende nella società.

Indipendentemente dall'idoneità alla certificazione B Corp, tutte le aziende di qualsiasi settore possono utilizzare il [B Impact Assessment](#) come strumento di gestione dell'impatto interno, per valutare e migliorare le proprie pratiche in generale e/o adottare una struttura legale di governance degli stakeholder (come la [società benefit](#)) adeguata all'attuale struttura societaria e giurisdizione dell'azienda.

In caso di domande o commenti sull'approccio di B Lab alle tematiche trattate qui di seguito, inviare un'email al direttore degli Standards Management di B Lab Dan Osusky all'indirizzo dosusky@bcorporation.net.

Prodotti assicurativi a vita intera e certificazione B Corp

I prodotti assicurativi a vita intera sono controversi a causa delle affermazioni riguardanti le circostanze limitate in cui un prodotto risulta finanziariamente preferibile per i clienti, i suoi margini di profitto elevati per i broker e la mancanza di trasparenza sulle caratteristiche del prodotto.

In risposta all'interesse delle compagnie di assicurazione a vita intera per la certificazione B Corp e alle richieste degli stakeholder relative a questi prodotti, B Lab e il suo Standards Advisory Council indipendente hanno preso la seguente decisione in merito all'idoneità per la certificazione B Corp:

Le aziende che creano e vendono prevalentemente prodotti assicurativi a vita intera¹ devono dimostrare pratiche di cambiamento riguardo le problematiche significative nel settore. B Lab e il suo Standards Advisory Council esamineranno queste potenziali pratiche di cambiamento caso per caso.

Di conseguenza, le società che fungono esclusivamente da intermediari per prodotti assicurativi a vita intera, in particolare ai fini del risparmio finanziario, non sono ammissibili alla certificazione B Corp, in quanto non hanno il controllo sul prodotto.

Le assicurazioni a vita intera

L'assicurazione a vita intera è una polizza assicurativa che paga un'indennità in seguito alla morte dell'assicurato e accumula anche un valore in denaro nel tempo man mano che la polizza assicurativa viene pagata. Si differenzia da una polizza assicurativa a "termine" che fornisce solo un potenziale beneficio in seguito a un evento per un "termine" di prescrizione stabilito. Decorso tale termine, la polizza scade; a causa di tale scadenza, una polizza di assicurazione a termine non matura di per sé un valore in denaro.

¹Ai fini della presente decisione, si considera che un'azienda vende prevalentemente prodotti assicurativi a vita intera se circa l'80% o più del fatturato/commissioni deriva dalla vendita di questo tipo di prodotti. Questa soglia è stata determinata come linea guida generale, ma B Lab e lo Standards Advisory Council mantengono la discrezionalità di rivedere l'ammissibilità di altre aziende coinvolte in prodotti assicurativi a vita intera anche se non superano l'80% del fatturato.

Ad esempio: se un trentenne acquista una polizza assicurativa a vita intera, il beneficio sarà pagato alla sua morte, indipendentemente da quando si verifica. Poiché il trentenne continua a pagare il premio nel tempo, la polizza stessa accumula un valore in denaro. A causa di questo aspetto, è quindi possibile per l'assicurato guadagnare un reddito basato su quel valore in denaro e prendere effettivamente prestiti equivalenti al valore maturato. Nel caso di una polizza di assicurazione sulla vita “a termine”, un trentenne potrebbe acquistare una polizza di 30 anni. Sebbene tale polizza non accumuli alcun valore in denaro, se l'assicurato muore entro tale termine di trent'anni, la polizza pagherà i benefici. Dopo questi trent'anni la polizza assicurativa scadrà, nel senso che se l'assicurato muore dopo i 60 anni, la polizza non verrà pagata.

Controversie relative ai prodotti assicurativi a vita intera

Ci sono una serie di risorse “popolari” online che parlano dei due tipi di polizze assicurative e i loro pro e contro. Secondo uno di questi articoli, l'assicurazione sulla vita a termine è “più economica” e “più facile da capire”, mentre quella a vita intera ha alcuni vantaggi aggiuntivi (principalmente il valore in denaro maturato).² Secondo un altro, le prospettive sui due tipi sono descritte come segue:

L'assicurazione sulla vita “a termine” è adatta alla maggior parte delle persone e alcuni dei più grandi nomi della finanza personale, come Dave Ramsey, Suze Orman e Clark Howard, sono d'accordo e raccomandano questo tipo di assicurazione. Ma questo non significa che sia adatta a tutti, e alcune persone possono beneficiare di un'assicurazione a vita intera.³

Mentre molti di questi articoli, analogamente ai punti evidenziati sopra, riconoscono che l'assicurazione sulla vita a termine è generalmente un'opzione migliore, riconoscono anche che esiste un valore potenziale dell'assicurazione a vita intera in alcune circostanze. Le interviste di B Lab con esperti del settore assicurativo hanno condiviso questo punto di vista.

Ci sono, tuttavia, alcuni critici del mercato delle assicurazioni a vita intera che, sebbene possano generalmente essere d'accordo con questo parere, sostengono anche che ci sono problemi di fondo nel mercato delle assicurazioni a vita intera che rendono problematica la vendita di queste polizze. In particolare, questi critici indicano (1) il maggior valore che le stesse compagnie di assicurazione sono in grado di generare dall'assicurazione a vita intera (creando un conflitto di interessi intrinseco che porta a commercializzare in modo più aggressivo l'assicurazione a vita intera a vantaggio delle compagnie e a scapito di consumatori) e (2) la mancanza di trasparenza riguardo alle implicazioni e ai potenziali pagamenti effettuati attraverso polizze assicurative a vita intera.

² <https://www.nerdwallet.com/blog/insurance/what-is-the-difference-between-term-whole-life-insurance/>

³ <https://www.policygenius.com/life-insurance/learn/whole-life-versus-term-life-insurance/>

- (1) *Vantaggi per le compagnie di assicurazione:* Alcune stime indicano che gli agenti di assicurazione guadagnano fino a 10 volte la commissione sull'assicurazione a vita intera rispetto all'assicurazione sulla vita a termine, il che spiega perché il prodotto viene commercializzato in modo aggressivo, anche se nella maggior parte dei casi non è l'opzione migliore per il consumatore.⁴
- (2) *Trasparenza dei pagamenti:* Secondo almeno una fonte, i pagamenti effettuati da prodotti assicurativi a vita intera funzionano in modo molto simile a un dividendo per gli azionisti e pertanto i gestori hanno la facoltà di scegliere l'importo del denaro generato dalle polizze sottostanti da distribuire agli assicurati ogni anno. L'aspetto discrezionale di questi pagamenti, tuttavia, non è reso trasparente alla maggior parte dei clienti.⁵

Infine, al di là dei broker assicurativi che possono vendere una varietà di prodotti assicurativi (comprese sia l'assicurazione a vita intera che quella a termine) ai propri clienti, alcune società hanno progettato il proprio business model esclusivamente attorno alla vendita di prodotti assicurativi a vita intera con l'esplicito scopo di utilizzarlo come investimento finanziario alternativo, non solo come prodotto assicurativo. Queste aziende generalmente commercializzano il loro servizio specifico con affermazioni di marketing come “sii il tuo banchiere” o “infinite banking”.⁶

In questi business model, il fatto che l'assicurazione a vita intera maturi un valore monetario nel tempo viene utilizzato con l'esplicito scopo di poter “prendere in prestito” il valore maturato e in tal modo “prendere in prestito” dal proprio patrimonio piuttosto che da un istituzione.

Analogamente ai commenti precedenti sul valore generale per i consumatori dei prodotti assicurativi a vita intera, ci sono opinioni contrastanti sul concetto di “fare affidamento su se stessi”. Da un lato, alcuni potrebbero sostenere che il concetto fornisce valore ai consumatori a causa del vantaggio simultaneo di poter prendere in prestito dalla propria polizza e, in definitiva, di ricevere il beneficio dell'assicurazione a vita in caso di morte.⁷ Altri, in modo analogo ai critici delle polizze a vita intera in generale, sottolineano che il valore finanziario derivato da questo uso dell'assicurazione a vita intera non ottimizza i ritorni finanziari, almeno nella maggior parte dei casi, rispetto ad altri approcci di gestione finanziaria come conti di risparmio, investimenti e mutui. Sostengono anche che l'idea di “contare su se stessi” in realtà non è vera, poiché essenzialmente si tratta ancora di prendere un prestito da un istituto finanziario, solo che si tratta di una compagnia di assicurazioni piuttosto che di una banca.⁸

⁴ <https://www.expertinsurancereviews.com/insurance-education/term-life-better-whole-life/>

⁵ <https://mailchi.mp/f7f4e403ee34/w3uaky99dd>

⁶ <https://infinitebanking.org/>

⁷ <https://termlife2go.com/infinite-banking/>

⁸ <https://www.kitces.com/blog/bank-on-yourself-review-a-personal-loan-from-a-life-insurance-company-and-not-infinite-banking/>

In sintesi, mentre si riconosce in via generale che i prodotti assicurativi a vita intera sono preziosi per i consumatori in alcune circostanze, in molte circostanze il valore è limitato ed esistono preoccupazioni circa il marketing sottostante e la sua trasparenza. Sfortunatamente, non ci sono standard volontari di terze parti relativi alla responsabilità e alla protezione dei consumatori che sono stati identificati per differenziare le aziende secondo il luogo.

Motivazione della decisione:

Dato l'accordo generale sul valore del prodotto in alcune circostanze, nonostante le ragionevoli preoccupazioni circa il suo valore, la trasparenza e i conflitti di interesse, lo Standards Advisory Council ha stabilito che è opportuno certificare le società che sviluppano o vendono prodotti assicurativi a vita intera in alcune circostanze.

Lo Standards Advisory Council ha inoltre riconosciuto che i rischi associati al valore complessivo per i consumatori, nonché la trasparenza del prodotto e il potenziale conflitto di interessi nella commercializzazione di tali prodotti ai consumatori quando potrebbe non essere nel loro migliore interesse, sono comunicati in modo molto astuto e rappresentano un pericolo soprattutto in circostanze in cui l'azienda dipende dalla vendita di prodotti assicurativi a vita intera come parte del suo business model. Se l'azienda è focalizzata sulla vendita di prodotti assicurativi a vita intera, c'è un maggiore conflitto di interessi e il rischio che il prodotto offerto dall'azienda non soddisfi i migliori interessi dei clienti. Quando l'assicurazione a vita intera fa parte di un insieme di offerte ai consumatori è possibile per il cliente identificare i prodotti migliori per le sue circostanze particolari e per l'azienda consigliare i clienti in modo adeguato.

In combinazione con le preoccupazioni sulla trasparenza, lo Standards Advisory Council ha quindi stabilito che in questo momento le società che vendono prevalentemente prodotti assicurativi a vita intera potrebbero essere ammissibili alla certificazione solo se hanno radicalmente trasformato la natura del prodotto assicurativo stesso. Di conseguenza, le società che fungono principalmente da broker, comprese quelle che vendono prodotti assicurativi a vita intera con lo scopo specifico di utilizzarli come veicolo finanziario alternativo, non sono attualmente idonee a diventare B Corporation Certificate.

Poiché non è possibile identificare l'impegno delle aziende nelle best practice per la qualificazione, B Lab e il suo Standards Advisory Council non sono in grado di determinare concretamente i principi della qualificazione prima delle valutazioni delle singole aziende. A tal fine, le aziende che ritengono di soddisfare i requisiti dello Standard Advisory Council e desiderano dimostrare la propria idoneità saranno esaminate caso per caso.

La decisione dello Standards Advisory Council è stata basata su una ricerca indipendente condotta da B Lab e su consultazioni con gli stakeholder, inclusi esperti e professionisti del settore.

L'obbligo di divulgazione nei casi in cui l'azienda è ammissibile alla certificazione ha lo scopo di riconoscere che anche persone ragionevoli potrebbero non essere d'accordo con la posizione delineata dallo Standards Advisory Council e dovrebbero avere le informazioni pertinenti per farsi la propria idea in merito alle prestazioni sociali e ambientali dell'azienda.

Questa dichiarazione ha validità a partire da maggio 2019 fino a nuovo avviso da parte dello Standards Advisory Council.

Si prega di inviare commenti o domande a Dan Osusky, Direttore degli standard di B Lab, all'indirizzo dosusky@bcorporation.net.