

AIPB: si parla di Noi

Eredità e fisco, le polizze entrano in portafoglio

CRESCE LA QUOTA DEI PRODOTTI ASSICURATIVI ALL'INTERNO DEGLI ASSET DI PRIVATE BANKING. A METÀ ANNO SONO ARRIVATI A PESARE IL 17% DELLE SOMME INVESTITE DA COLORO CHE HANNO UNA RICCHEZZA FINANZIARIA SUPERIORE AI 500MILA EURO

Sibilla Di Palma

Milano

Cresce il peso dei prodotti assicurativi all'interno dei portafogli di private banking. Secondo l'ultima rilevazione effettuata dall'associazione di settore Aipb, a metà anno sono arrivati a pesare il 17% delle somme investite da coloro che hanno una ricchezza finanziaria superiore ai 500mila euro, mentre solo un anno prima si fermavano al 16,2% e nel 2013 addirittura al 9,3%. Il progresso è avvenuto soprattutto a scapito degli altri prodotti del risparmio gestito e delle azioni.

«In un contesto economico in cui le performance dei mercati sono state messe a dura prova dal perdurare di tassi bassi, i clienti si stanno orientando verso fonti di rendimento alternative — analizza Maria Antonella Massari, segretario generale di Aipb — Dal punto di vista della gestione degli investimenti osserviamo infatti una crescente propensione dei clienti a lasciarsi guidare dal proprio professionista di riferimento nella scelta di prodotti a maggior valore aggiunto». Quanto alle ragioni che spingono a scegliere prodotti assicurativi, spiega: «Gli obiettivi sono di maggiore efficienza fiscale degli investimenti o di preparazione alla trasmissione agli eredi di una parte del patrimonio, impiegando una parte della liquidità che erano soliti conservare a scopo precauzionale. Questi fenomeni sono più evidenti sulle fasce di clientela che hanno una disponibilità di patrimonio maggiore, mentre nei portafogli più piccoli vi è un'elevata preferenza per la liquidità».

AUM, L'EVOLUZIONE DEL PORTAFOGLIO

Per tipologia di raccolta, in %



73%

IL RISCHIO SALUTE

Il principale rischio percepito dai sottoscrittori è quello relativo alla salute (segnalato dal 73% degli intervistati in un sondaggio, quattro punti in più rispetto a un'analoga ricerca condotta quattro anni fa), seguito dal rischio di danni ai beni e al patrimonio (lo rileva il 67% del campione).

Aipb ha effettuato uno studio ad hoc sui bisogni assicurativi della clientela private, rilevando che il principale rischio percepito è quello relativo alla salute (segnalato dal 73% degli intervistati, quattro punti in più rispetto a un'analoga ricerca condotta quattro anni fa), seguito dal rischio di danni ai beni e al patrimonio (lo rileva il 67% del campione), mentre a pari merito (49%) si trovano il timore di non mantenere l'autosufficienza e la tematica previdenziale. Quando si tratta di passare dall'analisi alla sottoscrizione delle polizze, il quadro cambia: il principale ambito assicurato è il rischio ai beni e al patrimonio, seguito da salute e previdenza. In sostanza, al momento di dover spendere, lo si fa per le necessità più urgenti, sottostimando situazioni che nel medio-lungo periodo possono produrre danni maggiori.

«Le polizze assicurative a contenuto finanziario, come le unit linked e le multiramo, sono uno strumento efficace nella gestione del risparmio in generale e del settore del private banking in particolare», commenta Luca Zitiello, fondatore dello studio legale Zitiello e Associati. Che segnala due funzioni principali di queste soluzioni: «Contribuiscono alla diversificazione del rischio e al possibile abbassamento della volatilità». In particolare, nelle polizze multiramo, cioè quelle formate da una composi-

zione assicurativa di ramo primo e di ramo terzi, la componente di ramo I riesce (attraverso il meccanismo della gestione separata) a offrire la garanzia di restituzione del capitale investito, «risultando così idonea a intercettare i bisogni della clientela più conservativa».

Per altro, le polizze assicurative finanziarie spesso vengono scelte per la loro versatilità. «Possono assolvere a esigenze di pianificazione finanziaria e, in particolare, di organizzazione del passaggio generazionale, dato

che il soggetto interessato può disporre in vita del patrimonio conferito nel premio assicurativo mortis causa mediante la designazione di uno o più beneficiari in modo alternativo al testamento», sottolinea Zitiello. Che ricorda anche la capacità di difendere il patrimonio personale da attacchi esterni, data l'impignorabilità e l'insequestrabilità accordata alle prestazioni assicurative dal codice civile.

A fronte di queste qualità va però anche segnalata la criticità dei costi, che sono spesso elevati.

Quanto basta per suggerire un'attenta selezione del prodotto, considerato che nell'attuale situazione dei tassi il rischio di lasciare in commissioni buona parte del rendimento lordo del prodotto è elevata.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA RACCOLTA PER SETTORI

