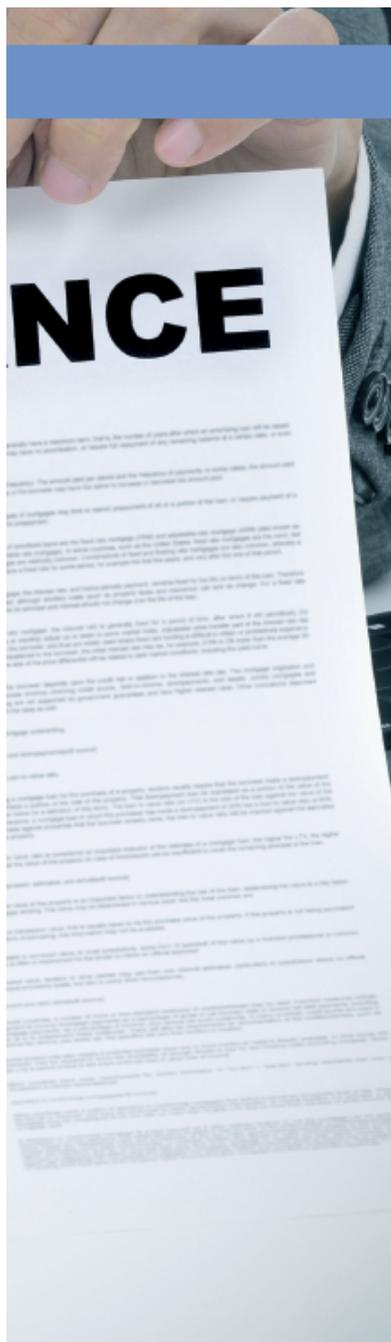




Consulenza al patrimonio



DOSSIER
PRIVATE BANKING



Private insurance, la tutela del patrimonio

L'Association des Compagnies d'Assurance et Réassurance quantifica in 3,1 miliardi la raccolta lorda di polizze di diritto lussemburghese distribuite in Italia nei primi 9 mesi del 2016

Il private insurance combina i servizi di private banking e la gestione del patrimonio con i vantaggi di un'assicurazione sulla vita, soddisfacendo con un unico strumento le esigenze più sofisticate e complesse del cliente Hnwi: dalla segregazione e protezione legale del patrimonio della famiglia, al passaggio generazionale e alla pianificazione successoria a vantaggio di soggetti non legittimari. La caratteristica distintiva del private insurance è, infatti, rappresentata da un'offerta di prodotti assicurativi altamente flessibili e personalizzabili che godono di diversi vantaggi fiscali, primo tra tutti il differimento dell'applicazione dell'imposta sul capital gain.



15 MINUTI



AVANZATO



A cura di Giuseppe Frasca'

Il private insurance è un servizio di consulenza finalizzato alla costruzione di soluzioni assicurative ad alto grado di personalizzazione per l'ottimizzazione non solo finanziaria ma anche fiscale, successoria e patrimoniale.

L'offerta assicurativa dedicata alla clientela private nasce con strumenti messi a punto da compagnie di diritto estero, in particolare quelle lussemburghesi che sono maggiormente specializzate nello sviluppo di unit linked fortemente personalizzate e pensate per consentire al clien-

te di conferire una parte del proprio patrimonio mobiliare in fondi interni dedicati. Vengono poi le compagnie di diritto irlandese che hanno a catalogo soprattutto prodotti unit linked multimanager, che consentono di scegliere tra diverse tipologie di fondi assicurativi. Nel nostro Paese, l'offerta si è evoluta, stringendo accordi con compagnie di diritto estero che operano in Italia in regime di libera prestazione di servizio o ricorrendo a soluzioni simili fornite da compagnie di diritto italiano. Dal punto di vista assicurativo, legale e fiscale il prodot-

Consulenza al patrimonio

Nel nostro Paese, l'offerta si è evoluta, stringendo accordi con compagnie di diritto estero che operano in Italia in regime di libera prestazione di servizio o ricorrendo a soluzioni simili fornite da compagnie di diritto italiano

to italiano ed estero si equivalgono. La prestazione di servizi di private insurance coinvolge una pluralità di soggetti. Il broker deve quindi possedere competenze trasversali ed essere in grado di assistere e coordinare l'intera pluralità di attori presenti al tavolo precontrattuale: clienti, consulenti legali e fiscali, società fiduciarie, asset manager e banche depositarie (specie se soggetti esteri e non comunitari) vanno supportati professionalmente in tutti i processi di valutazione e apertura dei rapporti con le compagnie di assicurazione. In modo speculare, il broker offre alle divisioni di wealth management delle banche italiane un accesso diretto alle soluzioni di private insurance internazionali. Non ultime le compagnie estere che, operando in prevalenza in libera prestazione di servizi e provenendo da differenti Paesi, si trovano a loro volta a doversi orientare nei processi di compliance distributiva, resi particolarmente complessi dall'intricato sistema delle fonti normative e regolamentari italiane a cavallo tra Ivass e Consob. Solo il broker è autorizzato alla distribuzione di polizze "non standard" (119 del Codice delle assicurazioni) e garantisce ai clienti un qualificato servizio post-vendita. Il collocamento di polizze di private insurance tramite un broker specializzato, che assiste la clientela italiana introdotta dalla banca, riduce i rischi per la banca stessa, dal momento che gli adempimenti previsti dalla normativa italiana e comunitaria (la Direttiva IDD, in vigore a febbraio 2018) in tema di informativa pre-contrattua-

le e valutazione di adeguatezza sono espletati dal broker.

La banca può sempre operare in veste di asset manager e custodian degli asset, evitando il conflitto di interessi rappresentato da un suo eventuale ruolo di intermediario assicurativo.

I vantaggi offerti dal broker assicurativo

Indipendenza: il broker non può avere alcun tipo di accordo vincolante con una compagnia di assicurazione. Offre quindi al proprio partner l'accesso a una pluralità di soluzioni in regime di architettura aperta.

Focalizzazione: affidarsi a un intermediario indipendente offre la possibilità di dedicare più tempo ed energia al proprio core-business.

Rischio: avvalersi di un broker riduce in modo consistente il rischio regolamentare o intermediativo, specie quando l'intermediario indipendente si contrappone a un agente o a un in-house broker.

Territorialità: una banca o altro soggetto, italiano o estero, che collochi polizze assicurative a clienti residenti fiscali italiani senza iscrizione al registro Ivass, opera in assenza di autorizzazioni con un'alta esposizione a sanzioni amministrative e rischi penali.

Responsabilità: la responsabilità contrattuale relativa all'analisi delle esigenze, alla valutazione preventiva di adeguatezza della soluzione proposta, così come in fase di sottoscrizione della modulistica, è del broker e non del partner, salvo nei casi di co-intermediazione.

Visione globale del mercato: il posizionamento super partes del broker consente di intercettare tutte le "novità di mercato" e testare la reattività delle singole compagnie.

Conflitto di interessi: un broker realmente indipendente non compete in alcun modo con i propri partner. Non ricerca o acquisisce clientela diretta, non offre servizi di asset management, wealth planning, fund administration, servizi fiduciari e consulenza legale e fiscale.

Esperienza e affidabilità: un buon broker le traduce in relazioni di lungo termine con i propri partner e con le compagnie di assicurazione, dalle quali può ottenere - a vantaggio esclusivo dei clienti - condizioni di particolare favore.

Costo e trasparenza: in linea con le Direttive comunitarie MiFID II e IDD.

Solo il broker è autorizzato alla distribuzione di polizze "non standard" (119 del Codice delle assicurazioni) e garantisce ai clienti un qualificato servizio post-vendita



Pur non essendo un settore dai confini facilmente delineabili, alcune indagini hanno provato a misurare le dimensioni del private insurance in Italia.

Secondo Aipb il peso dei prodotti assicurativi nei portafogli della clientela private è cresciuto in 10 anni dal 6,9% al 16,6%. L'Association des Compagnies d'Assurance et Réassurance (Aca) quantifica in 3,1 miliardi di euro la raccolta lorda di polizze di diritto lussemburghese distribuite in Italia nei primi nove mesi del 2016, in accelerazione rispetto ai 3 miliardi collocati nell'intero anno precedente.

Le polizze lussemburghesi valgono circa tre quarti del mercato del private insurance, il resto è rappresentato da prodotti di diritto irlandese. L'Italia vale da sola un quarto della raccolta complessiva di prodotti lussemburghesi ed è seconda solo alla Francia (prima classificata con 4,5 miliardi, il 38% del totale).

Mercato ITALIA - Ramo Vita (Dati 2016)

Nuova produzione vita imprese italiane ed extra-U.E.

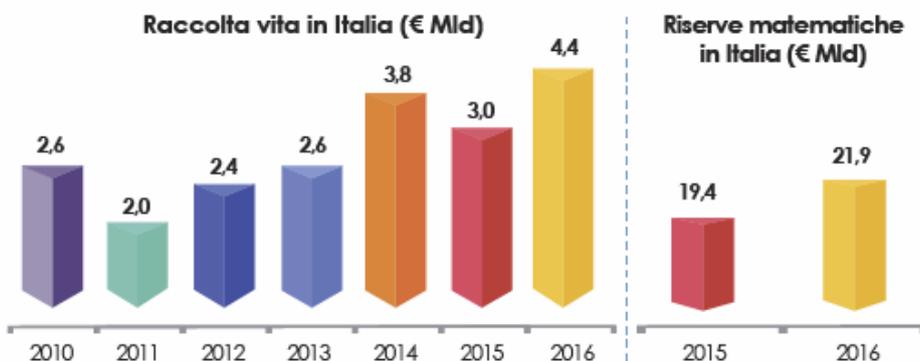
- 2006: 48,8 mld di Euro
- 2007: 41,7 mld di Euro
- 2008: 35,2⁴ mld di Euro
- 2009: 59,0 mld di Euro
- 2010: 63,7 mld di Euro
- 2011: 52,9 mld di Euro
- 2012: 47,7 mld di Euro
- 2013: 61,4 mld di Euro
- 2014: 90,6 mld di Euro
- 2015: 115 mld di Euro
- 2016: 101 mld di Euro (2/3 R1)
- Riserve Totali: > 600 mld €

Nuova produzione vita imprese U.E. in LS / LPS

- 2006: 6 mld di Euro
- 2007: 9 mld di Euro
- 2008: 6,4 mld di Euro
- 2009: 4,2 mld di Euro
- 2010: 5,7 mld di Euro
- 2011: 5,5 mld di Euro
- 2012: 7,0 mld di Euro
- 2013: 12,1 mld di Euro
- 2014: 15,6 mld di Euro
- 2015: 15,9 mld di Euro
- 2016: 17,3 mld di Euro

Fonte: ANIA - Newsletter Ufficio Studi

Lussemburgo: raccolta e riserve matematiche in Italia



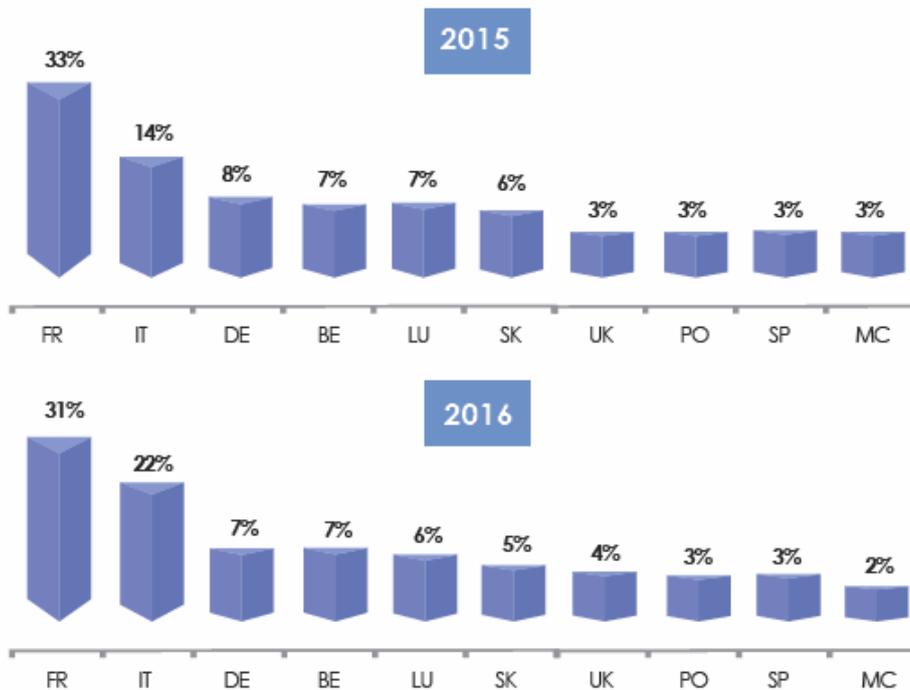
La raccolta in Italia è in forte crescita: **+45%** con **4,4 € Mld** di premi (70% R3)

Le riserve matematiche sono in crescita del **13%** con **21,9 € Mld**

50 € Mld - Il peso ed il mix delle altre due Giurisdizioni: Irlanda e Liechtenstein



Raccolta lussemburghese distribuita per paese (% sul totale)



L'incremento maggiore riguarda l'Italia che passa **dal 14% al 22%** della raccolta totale

Si tratta di un segmento di mercato che ha ampie potenzialità di crescita ancora inesprese.

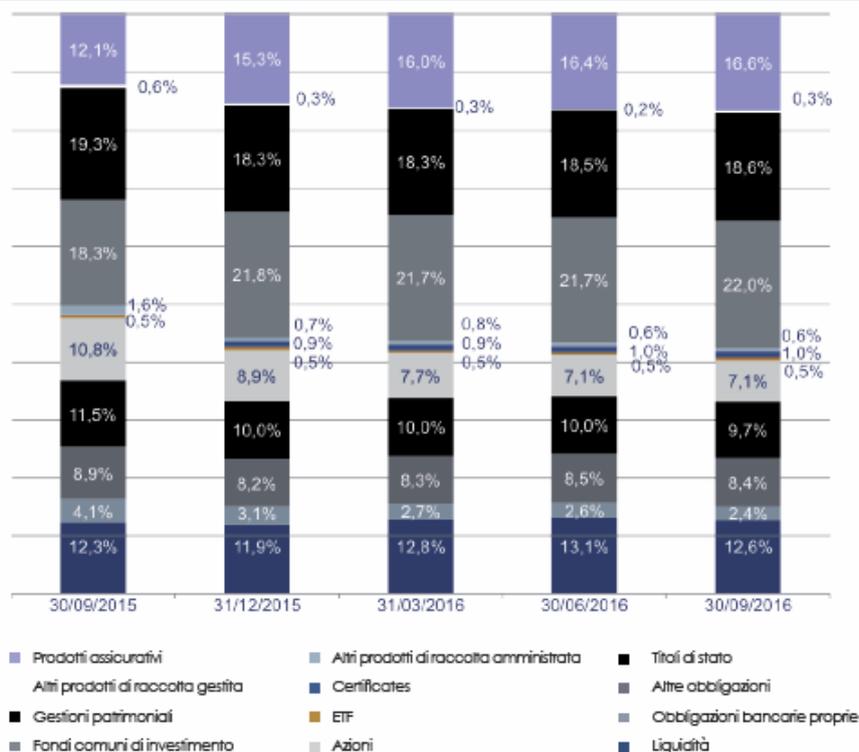
Il 20% dei clienti private è già servito da polizze assicurative ma la percentuale potrebbe facilmente raggiungere una quota del 35-40%.

Interessanti sono gli esiti di una ricerca congiunta Aipb, Aiba e Promete-

Gli strumenti di private insurance, a differenza di altri prodotti di solo investimento, non possono prescindere da un'ottica temporale di medio/lungo termine

Consulenza al patrimonio

Aumento del peso delle polizze nei portafogli private: dal 6,9% del 2007 al 16,6% del 2016



Fonte: AIPB

ia condotta con l'obiettivo di quantificare il potenziale del mercato del private insurance, secondo la quale le famiglie con un patrimonio reale compreso entro i 2 milioni di euro sostengono una spesa assicurativa media annua di 28.850 euro, mentre quelli con patrimonio reale superiore

ai 2 milioni di euro spendono mediamente 30.063 euro.

Per quanto riguarda, invece, il private insurance danni, la stessa ricerca effettuata sulle famiglie private ha evidenziato un rilevante potenziale di spesa relativo alle coperture a tutela

della persona e del patrimonio, stimabile nell'ordine dei 5 miliardi di euro annui.

Questo potenziale è in buona parte ancora inespresso, in quanto il nostro mercato manifesta una forte sottoassicurazione rispetto ai principali benchmark europei.



I vantaggi della polizza vita

Riguardo al futuro di questo settore le prospettive sono ottimiste, soprattutto perché alcune peculiarità del cliente private possono essere soddisfatte solo tramite il ricorso a strumenti assicurativi, come ad esempio le esigenze legate alla salute e alla necessità di ottimizzare il passaggio generazionale.

Gli strumenti di private insurance, a differenza di altri prodotti di solo investimento, non possono prescindere da un'ottica temporale di medio/lungo termine. Sia il prodotto unit linked a vita intera sia le classiche polizze rivalutabili, continueranno a rappresentare i migliori strumenti assicurativi per la tutela del patrimonio dei clienti private. I prodotti rivalutabili, oltre a prevedere la garanzia di capitale da parte della compagnia e una rivalutazione minima annua garantita, hanno la peculiarità di contabilizzare gli attivi al costo storico e pertanto sono immunizzati dalla volatilità dei mercati. Non dimentichiamo, infine, che anche i bisogni previdenziali interessano i clienti private.

scia di popolazione ultrasessantenne e che i trend demografici fanno emergere un reale rischio longevità.

I rischi legati al fitto calendario elettorale in Europa, i mai sopiti timori di disgregazione dell'euro e l'incertezza sul quadro politico in Italia, inoltre, potrebbero dare un nuovo slancio a questa tipologia di prodotti. Nel 2011 e 2012, durante la fase più delicata della crisi dei debiti nell'Eurozona, abbiamo registrato ingenti flussi. Nel 2018 potremmo assistere a qualcosa di simile.

Molti clienti scelgono le polizze di diritto lussemburghese per motivi di diversificazione del rischio Paese. In questo senso, l'affidabilità e la stabilità della giurisdizione rappresentano un notevole punto di forza. Ma non è l'unica ragione. Imprenditori e professionisti continuano a privilegiare questi strumenti perché offrono una protezione più robusta in tema di segregazione del patrimonio.

Le caratteristiche di impignorabilità e inesquestrabilità garantite dallo strumento assicurativo risultano ulteriormente rafforzate.



C'è poi chi si avvale di una polizza per ragioni di pianificazione successoria. Le polizze vita possono essere una valida risposta ai bisogni di un passaggio generazionale in quanto accomunano ai tipici vantaggi fiscali e legali delle soluzioni assicurative, la possibilità di essere utilizzati come "veicolo" per il trasferimento agli eredi anche di asset finanziari illiquidi

La capacità degli strumenti previdenziali di imporsi anche in Italia è agevolata dal fatto che, nel nostro Paese, oltre il 50% degli High net worth individual (Hnwi) sono compresi nella fa-

C'è poi chi si avvale di una polizza per ragioni di pianificazione successoria. Le polizze vita possono essere una valida risposta ai bisogni di un passaggio generazionale in quanto accomu-

nano ai tipici vantaggi fiscali e legali delle soluzioni assicurative, la possibilità di essere utilizzati come "veicolo" per il trasferimento agli eredi anche di asset finanziari illiquidi.

Le polizze di private insurance si sono affermate negli ultimi anni come efficace alternativa o in uso congiunto al trust soprattutto per la possibilità di mantenere un "controllo" delle scelte fatte e per una efficiente flessibilità nelle scelte di gestione non disgiunta da una reale segregazione e protezione del patrimonio. I prodotti di diritto lussemburghese offrono una maggiore flessibilità.

Riguardo alle unit linked la regolamentazione italiana è più rigida in tema di strutturazione dei fondi inter-

Consulenza al patrimonio

ni dedicati e la vigilanza italiana impone di norma tempi più lunghi.

Il "sistema" Lussemburgo è partito oltre 20 anni fa, ha sviluppato competenze di altissimo livello e procedure più snelle. Non dimentichiamo poi che a differenza di altri strumenti, come il trust, il conferimento di parte del patrimonio in una polizza è reversibile, una differenza non da poco.

Non solo, in tema di protezione per i sottoscrittori di un contratto di assicurazione sulla vita presso una compagnia lussemburghese, vale il cosiddetto Triangolo della sicurezza, un accordo tripartito tra la compagnia, la banca depositaria e la Commissariat aux Assurances (organo di vigilanza), nel caso di inadempienza dell'assicuratore, l'autorità di controllo può bloccare i conti presso la banca depositaria per proteggere i diritti dei sottoscrittori. Una garanzia in più che si aggiunge al fatto che ormai prati-

camente tutte le compagnie estere operano in Italia in veste di sostituto di imposta.

Tra i vantaggi della polizza vita, oltre alle già citate flessibilità e personalizzazione, impignorabilità e insequestrabilità e reversibilità, c'è quindi anche l'ampio spettro di applicazione. Non in ultimo, le polizze vita si stanno dimostrando uno strumento valido anche per le donazioni; garantiscono un rendimento minimo annuo e il consolidamento del risultato ottenuto, contribuiscono alla crescita del patrimonio. Sono esenti da alcune imposte e soprattutto dalla tassa di successione; la somma liquidata in conseguenza alla naturale scadenza della polizza vita arriva integra al beneficiario. All'atto della sottoscrizione è possibile scegliere liberamente il beneficiario senza particolari vincoli, salvo quelli relativi alla quota di "legittima" da riconoscere ai propri eredi.



Giuseppe
FRASCA

Laureato in Giurisprudenza presso l'Università Cattolica, inizia la sua carriera nei gruppi Zurich e RAS. Dal 2011 è Partner e Amministratore Delegato di First Advisory, società indipendente specializzata nel Private Life Insurance. Con 8,5 miliardi di euro di masse intermedie, offre il suo servizio ai propri Partners Istituzionali: divisioni di Private Banking, Società Fiduciarie, Family Offices e Professionisti.

© 2018 PF HOLDING SRL - Riproduzione riservata.

Corsi proposti sulla tematica

PORTAFOGLIO & INVESTIMENTI | CONSULENZA AL PATRIMONIO
CRESCITA PROFESSIONALE | NORMATIVA & PROFESSIONE

- I servizi assicurativi a supporto della successione del passaggio generazionale
- La tutela con gli strumenti assicurativi: personale, familiare e professionale
- Il Life planning e la pianificazione per obiettivi di vita

PF Academy

Formazione significa crescita, non solo personale. La tua crescita e la crescita di tutti.



FORMAZIONE
DA UTILIZZARE

Per iscrizioni e maggiori informazioni:
info@PFAcademy.it | ProfessioneFinanza.com