

[Link alla pagina web](#)

Polizze al raddoppio sul private

I rendimenti bassi dell'universo obbligazionario, incoraggiano molti investitori a sostituire la componente a reddito fisso del portafoglio con una gestione separata. Secondo l'Aipb, in 12 mesi il peso della componente



assicurativa nei portafogli private è salito del 6,5%, dal 20% al 21,3%. Visto che i rendimenti delle gestioni separate tradizionali sono destinati a scendere, alcuni operatori stanno prendendo posizione sui mercati privati, per avere accesso a performance più elevate e stabili. Il business vita di Zurich vale tre miliardi di euro in Italia. Il 10% è riconducibile alla clientela di alto profilo. L'obiettivo è raggiungere il 20% in due anni, spiega Dario Moltrasio, responsabile del business vita. Che scommette sull'innovazione e crede nella consulenza di qualità. Ci sono sempre più polizze nei portafogli della clientela private. Secondo l'Aipb, in 12 mesi il peso della componente assicurativa è salito del 6,5%, dal 20% al 21,3%. Il dato può essere letto anche alla luce delle attuali condizioni di mercato: i tassi bassi comprimono i rendimenti di larga parte dell'universo obbligazionario, specialmente in Europa. Al punto che anche sulla curva italiana, il decennale offre meno dell'1%. "Non è raro che l'investitore decida di sostituire la componente a reddito fisso del suo portafoglio con una gestione separata, che offre rendimenti lordi nell'ordine del 2 o 3%, a fronte di una volatilità praticamente nulla", osserva Dario Moltrasio, responsabile del business vita di Zurich Italia. La traiettoria dei rendimenti di mercato, però, è calante. Il motivo? Tipicamente le gestioni separate di dimensioni rilevanti e con una storia pluridecennale alle spalle hanno in pancia titoli a lunghissima scadenza. Le performance sono destinate a scendere, a mano a mano che i titoli in portafoglio emessi in fasi di mercato contraddistinte da tassi più elevati giungono a scadenza, sostituiti da emissioni con cedole molto più basse. "È una dinamica inesorabile. Ecco perché le nuove gestioni separate hanno iniziato a prendere posizione su asset illiquidi: real estate, infrastrutture, private debt: attivi

che offrono rendimenti attesi più elevati – e soprattutto sostenibili – rispetto a quelli oggi accessibili attraverso l’universo obbligazionario. A fronte, è bene ricordarlo, di un profilo di rischio differente. A Zurich siamo stati tra i primi a muoverci in questa direzione”. Attualmente il ramo vita della compagnia svizzera vale tre miliardi di euro in Italia. Il 10% della raccolta è riconducibile alla clientela private. “L’obiettivo è di raddoppiare questa quota nei prossimi due anni”, osserva Moltrasio. Negli ultimi anni si registra in particolare una crescita della raccolta sulle multi-ramo, che combinano tipicamente il ramo I (polizze vita rivalutabili) con il ramo III (unit linked). Da una parte c’è la componente garantita che risponde al bisogno di sicurezza. Dall’altra, invece uno strumento gestito che consente una maggiore flessibilità anche nella politica d’investimento. “Al punto che ormai alcune banche private replicano le loro gestioni patrimoniali all’interno del contenitore assicurativo”, rileva Moltrasio. La soluzione “ibrida” è apprezzata anche perché consente di combinare le due “anime” all’interno di un contenitore fiscalmente efficiente: i movimenti da una componente assicurativa all’altra non fanno scattare il prelievo sul capital gain, che è rimandato al momento del riscatto. Per le polizze vita rimane poi l’esenzione dall’imposta di successione, vero asso nella manica per tutti coloro che ragionano in termini di pianificazione inter-generazionale. Dall’altro, non rientrano nell’asse ereditario, il contraente è quindi libero di decidere liberamente i beneficiari. “L’investimento assicurativo mantiene un trattamento favorevole rispetto ad altri strumenti. D’altra parte conserva una funzione d’investimento previdenziale: il legislatore fin qui non ha voluto penalizzare una forma di risparmio molto stabile: basti pensare che ci sono clienti che restano investiti per oltre 30 anni”, spiega Moltrasio. Il tema della previdenza, a sua volta, è centrale, in ottica di pianificazione finanziaria. Anche qui sopravvive un beneficio fiscale: i versamenti possono essere dedotti fino a 5.164 euro l’anno, diminuendo il reddito dichiarato ai fini Irpef. “Questo comparto è cresciuto molto negli ultimi anni, oggi però assistiamo a un rallentamento legato a un significativo aumento dei soggetti che sospendono il versamento dei contributi. Qui è fondamentale il ruolo delle reti: dalle nostre ricerche emerge come i clienti abbiano ben chiari i rischi che corre la famiglia. Manca però una cultura dell’offerta, bisogna lavorare sulla formazione dei consulenti”, annota il manager. Un altro tema è quello delle polizze temporanee caso morte, che inter- vengono in caso di premorienza erogando la somma pattuita. “Nel mondo anglosassone sono diffusissime tra i clienti private”, osserva Moltrasio. Anche in Italia dovrebbero trovare maggiore spazio, se non altro per liberare un po’ della liquidità – 1.500 miliardi di euro – che resta in- fruttifera, parcheggiata sul

conto corrente spesso in funzione di riserva per le emergenze”. Con poche centinaia di euro si può ottenere una tutela con un capitale nell’ordine di 150mila o 200mila euro. Serve maggiore consapevolezza. Anche tra i consulenti dei grandi patrimoni.

Pieremilio Gadda Direttore del magazine We wealth. Nato a Brescia, giornalista professionista, ha coordinato la redazione di Forbes Italia da gennaio 2018 a settembre 2019. Collabora con l’Economia del Corriere della Sera e Milano Finanza. Caporedattore del Magazine AdvisorPrivate tra il 2015 e il 2017, in passato ha scritto per l’Espresso, il Mondo, il Messaggero, Capital, Patrimoni, Panorama, Mf e Wall Street Italia. È laureato in Relazioni Internazionali presso l’Università Cattolica di Milano

Condividi l'articolo [LEGGI ALTRI ARTICOLI SU: Private Insurance Zurich](#)