

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Private banking Come coprire i rischi che minacciano i patrimoni di famiglia

TESORETTI PROTETTI

di Carlo Giuro

Tutelare i patrimoni nel tempo è una delle principali sfide del private banking perché la ricchezza delle famiglie in Italia è una risorsa preziosa ma fragile essendo esposta a rischi non soltanto finanziari, ma anche demografici, sanitari, di non autosufficienza, fino a eventi naturali o legati a crimini cyber. In questo contesto assume importanza dedicare, nell'ambito di un percorso di pianificazione finanziaria, anche una adeguata attenzione alle necessarie coperture assicurative che consentano di proteggere i propri risparmi. Il tutto in un Paese come l'Italia che si caratterizza per una sensibile rilevanza di quello che si definisce come protezione gap che espone a una maggiore vulnerabilità il risparmiatore che adotta spesso comportamenti che si caratterizzano per un eccesso di capitali precauzionali per fronteggiare eventuali imprevisti, ancor più penalizzante in termini di costo opportunità di fronte a livelli così elevati di inflazione. Secondo una recente indagine dell'Associazione italiana del private banking (Aipb) con Pwc (Private Protection: la nuova frontiera del wealth management) la maggior parte dei clienti private ritiene che il proprio patrimonio sia sufficiente a far fronte alla maggior parte dei rischi (11% molto d'accordo, 43% abbastanza d'accordo), attribuendogli un ruolo improprio di auto-assicurazione e rinunciando così ad un trasferimento dei rischi legati agli imprevisti. Soprattutto,



tutto, rileva l'associazione presieduta da **Andrea Ragaini**, le famiglie mostrano difficoltà nell'affrontare temi legati al futuro del patrimonio: considerando l'età media

(circa 60 anni) e gli effetti sul patrimonio legati al progressivo allungamento delle aspettative di vita, la mancanza di una pianificazione di lungo periodo rischia di mettere

compromettere la solidità e la stabilità della ricchezza di cui dispongono. Inoltre, emerge dall'analisi, nonostante il livello di protezione dagli imprevisti assicurato da un patrimonio consistente (in media 1,4 milioni di euro di sola ricchezza finanziaria investibile a cui si aggiungono immobili e beni reali), è sbagliato pensare che la clientela private non abbia esigenze di protezione. Sono molti gli eventi, dice lo studio, che possono avere conseguenze molto negative sul benessere familiare e i prodotti assicurativi idonei a proteggere la persona, la sua famiglia e i suoi beni possono soddisfare le specifiche esigenze di questo segmento di clientela. Infatti, emerge dallo studio, a fronte di un bilancio delle coperture assicurative adottate, solo una famiglia su quattro (24%) si sente bene protetta e quasi due su tre (64%) ritengono che prima di ragionare di gestione degli investimenti sia giusto pensare alla copertura assicurativa dai rischi, mentre solo il 10% dichiara di aver già risolto grazie al supporto della propria banca. Ma quali possono essere gli strumenti assicurativi da utilizzare e al soddisfacimento di quale bisogno finalizzarli?

Investire nel Vita. Partendo dalla gestione del rischio finanziario va evidenziato in primo luogo l'investimento nelle assicurazioni Vita. Una prima soluzione è quella delle polizze rivalutabili che investono i premi versati in gestioni separate, di tipo prudenziale, con la presenza di garanzie di rendimento minimo o conservazione del capitale versato (ramo I). Le rivalutabili possono essere a premio unico o a premio periodico. È aumentato però nel comparto Vita il rapporto tra l'onere per riscatti e i premi, in particolare nei primi mesi del 2023, in uno scenario economico/finanziario caratterizzato da una crescita significativa sia dell'inflazione sia dei tassi di interesse. Il deciso incremento delle estinzioni anticipate dei contratti Vita, osservato nel mercato italiano a partire dalla seconda metà del 2022, è dovuto a scelte dei contraenti sia per maggiori esigenze di liquidità generate dal modificato quadro macroeconomico, sia per la ricerca di alternative più profittevoli rispetto ai prodotti di investimento assicurativo. Le polizze rivalutabili, al di là della attuale contingenza congiunturale, possono rappresentare una utile componente difensiva e comunque di stabilizzazione del portafoglio del risparmiatore. Altra possibilità è quella dell'investimento in unit linked (ramo III), ossia un prodotto di investimento il cui andamento è influenzato dai movimenti dei mercati finanziari e su cui generalmente non vi è alcuna garanzia finanziaria che prevedono una prestazione sia in caso di sopravvivenza sia in caso di morte del sottoscrittore, connessa all'andamento degli investimenti effettuati in uno o più fondi di investimento. Di solito questi prodotti consentono all'investitore di selezionare i fondi in cui investire tra una serie di alternative disponibili, ivi inclusi fondi con maggiore esposizione ai rischi di mercato. Interessanti anche i prodotti multiramo (o ibridi) che consentono al risparmiatore di ripartire l'investimento in

| DUE ESEMPI DI COPERTURE ASSICURATIVE PER LE FAMIGLIE | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------|
| Potenziali coperture per due ipotetici utenti | | | |
| Mario, 49 Anni, Imprenditore, Alba (CN) Sposato moglie di 45 anni Presidente di una fondazione 2 figli: 11 e 8 anni; 1 cane Casa di proprietà ad Alba Casa di famiglia (condivisa) in montagna Sportivo e amante della montagna e mare | Polizze Private Protection Temporanea Caso Morte | Caratteristiche (C.A/R.M.) C.A. 2.5 Mln | Premio Annuo (€) 9.250 |
| | Infartuni e Malattia | C.A. 2.5 Mln | 8.900 |
| | Polizze LTC Coniugi | R.M. 5.000 | 7.000 |
| | Casa | - | 6.900 |
| | Tutela Legale Famiglia | - | 500 |
| | Polizza Pet | - | 250 |
| | Rimborso spese sanitarie famiglia | - | 5.000 |
| | Tot premi Private Protection | - | 39.000 |
| | Previdenza complementare (2 coniugi) = € 10.400 | - | - |
| | Polizza Vita Premio Unico = € 1.000.000 | - | - |
| Paolo, 77 Anni, Pensionato, Modena (MO) Sposato con una professoressa in pensione 2 figli: 39 e 35 anni; 3 nipoti Ex Dirigente (mantenuta copertura sanitaria dell'azienda) Casa M. di Campiglio Case di proprietà: Modena, Forte dei Marmi, Madonna di Campiglio Viaggiano sovente, elevata attenzione alla protezione | Polizze Private Protection Infartuni e Malattia Coniugi | Caratteristiche (C.A/R.M.) C.A. 1 Mln | Premio Annuo (€) 6.900 |
| | Polizze LTC | R.M. 2.500 | 2.500 |
| | Polizze LTC Coniugi | R.M. 2.500 | 2.500 |
| | Casa Modena | - | 6.500 |
| | Casa Forte dei Marmi | - | 2.700 |
| | Casa M. di Campiglio | - | 2.200 |
| | Rimborso spese sanitarie figli | - | 5.700 |
| | Tot premi Private Protection | - | 29.000 |
| | Previdenza complementare = N/A | - | - |
| | Polizza Vita Premio Unico = € 1.000.000 | - | - |

Fonte: Private Protection: la nuova frontiera del wealth management (di AiPB con PwC)

C.A. = Capitale Assicurato, R.M. = Rendita Mensile Withub

due componenti, la componente investita in gestioni separate e quella investita in fondi di investimento; o, più nello specifico, una polizza vita rivalutabile tradizionale (ramo I), dove tipicamente il capitale è garantito, e una polizza unit linked (ramo III). Spesso questi prodotti prevedono la possibilità di modificare nel tempo l'allocazione tra le due componenti di investimento, seguendo il ciclo di vita dell'investitore o altri criteri che valorizzano la propensione al rischio del medesimo. Al di là dei profili fi-

decesso, utile di per sé e assolutamente necessaria in caso di situazioni in cui si sia indebitati o per avere contratto mutui o finanziamenti al consumo. Quale è il funzionamento delle assicurazioni caso morte? Tale tipologia di polizza consente ai beneficiari di avere un capitale nel caso in cui l'assicurato muoia. La più diffusa tipologia di assicurazione caso morte è la polizza temporanea, chiamata anche Tcm (Temporanea Caso Morte). È una copertura con una durata prefissata, scelta da chi la sottoscrive,

debitamento si può guardare ad una polizza detta Ppi (Payment Protection Insurance) che tutela da eventi personali sfavorevoli, quindi non solo morte ma anche in-

validità permanente, infortunio, malattia, perdita dell'impiego che possono incidere il potere far fronte alla esposizione debitoria. Va ancora evidenziato come rientra nelle assicurazioni caso morte anche la polizza a vita intera sulla cui struttura sono spesso modellate le unit linked. Questo tipo di polizza non ha un termine prefissato, ma dura per tutta la vita dell'assicurato, senza un termine prestabilito. L'indennizzo viene dunque erogato dopo la morte dell'assicurato (si prevede in genere un periodo iniziale di carenza in cui non opera la copertura), ai beneficiari indicati in polizza.

Tutelare i beni immobili. È utile poi dare uno sguardo a quelle che possono essere le soluzioni utili per coprire il fabbisogno assistenziale tutelando da rischi che possono impattare sul patrimonio familiare. Va tutelata allora la casa, bene patrimoniale elettivo in Italia. La soluzione può essere rappresentata, così come viene sottolineato da quellocheconta.gov, sito di educazione finanziaria dello speci-

fico Comitato nazionale presso il Ministero dell' Economia, dalla assicurazione multirischio sulla propria abitazione che offre la copertura di una pluralità di rischi a seconda dell'offerta di mercato, molto variegata e, ovviamente, dell'importo del premio. I rischi generalmente coperti dalla polizza sono scoppio e incendio, rapine e furti, danni agli impianti o a parti dell'abitazione (impianti elettrici o idrici) causati da eventi naturali o da azioni di terzi, danni causati a terzi dagli assicurati, dai loro figli o da animali domestici (perdite,

rottura tubi, caduta oggetti), spese legali per eventuali controversie legali e civili in riferimento alla propria casa. I contratti relativi a queste polizze possono avere durata annuale o poliennale e prevedere clausole di tacito rinnovo (allo scadere del contratto, la polizza si rinnova automaticamente). In presenza di tali clausole si può inviare la comunicazione di disdetta 60 giorni prima della scadenza del contratto mentre per i contratti poliennali, la disdetta può essere richiesta dopo cinque anni dall'entrata in vigore del contratto. Considerando poi l'elevato rischio idrogeologico (secondo un recente paper pubblicato dalla Banca d'Italia il valore delle abitazioni potenzialmente esposte ad alluvioni è prossimo a 1.000 miliardi di euro, circa un quarto del totale, e la perdita annua attesa che ne deriva è stimabile nell'ordine dei 3 miliardi di euro) e sismico che caratterizza l'Italia diviene importante tutelare specificamente la propria abitazione, colmando un gap anche culturale. Da un recente studio dell'EIOPA, l'Autorità di Vigilanza europea su assicurazioni e fondi pensione, Italia e Grecia sono i Paesi europei che presentano il più alto gap di protezione in materia di catastrofi naturali. Dall'indagine Ania del settembre 2022 emerge che nonostante il 75% delle abitazioni private italiane sia esposto a un rischio significativo di catastrofi naturali, poco meno del 5% è protetto da una polizza contro gli eventi sismici. (riproduzione riservata)



Andrea Ragaini
AiPB



Rossella Manfredi
Credemvita

nanziari va poi sottolineato come le polizze vita possono rappresentare un utile strumento di protezione legale del patrimonio essendo impignorabili e inesquestrabili ai sensi dell'articolo 1923 del Codice Civile e di pianificazione successiva. Calibrando infatti le figure contrattuali (contraente, assicurato e beneficiario) agevolano infatti il trasferimento del patrimonio nei limiti della quota di legittima ottimizzando il profilo fiscale essendo esenti da imposta di successione. Possono anche interpretare un ruolo previdenziale potendosi convertire la prestazione finale in rendita vitalizia divenendo così soluzione di decumulo.

«Il contesto in cui ci troviamo ad operare ormai da molti anni ci ha abituato ad essere estremamente reattivi ai diversi cambiamenti che il mercato con sempre maggiore frequenza manifesta», afferma **Rossella Manfredi**, direttore generale di **Credemvita**. «È importante quindi lavorare sempre su soluzioni per specifiche esigenze e in tal senso è necessario un impegno costante di ascolto della clientela affinché i prodotti assicurativi possano aiutare a coprire oltre le esigenze di investimento, anche quelle di protezione, pianificazione successoria e diversificazione», spiega la dg del Credemvita.

Gli eventi personali. Tema di particolare delicatezza e spesso non adeguatamente considerato anche per motivi scaramantici è la copertura del rischio di prematuro

decesso, utile di per sé e assolutamente necessaria in caso di situazioni in cui si sia indebitati o per avere contratto mutui o finanziamenti al consumo. Quale è il funzionamento delle assicurazioni caso morte? Tale tipologia di polizza consente ai beneficiari di avere un capitale nel caso in cui l'assicurato muoia. La più diffusa tipologia di assicurazione caso morte è la polizza temporanea, chiamata anche Tcm (Temporanea Caso Morte). È una copertura con una durata prefissata, scelta da chi la sottoscrive,

Un tris in Banca Generali

di Paola Valentini

Tris di ingressi di esperienze in **Banca Generali Private** in Campania. Si tratta di **Danilo Cioffi** (51 anni) e **Vittorio Picazio** (47 anni), entrambi provenienti da **Banca Mediolanum** che seguono l'executive manager **Nicola Mezzo** (46 anni), anch'egli approdato alla private bank guidata dall'ad **Gian Maria Mossa** lo scorso luglio. I tre professionisti, reclutati dalla district manager **Stefania Manzo** e destinati all'area supervisionata da **Corrado Liguori** si insediano nella sede di Caserta dell'istituto del Leone con l'obiettivo di sviluppare il tessuto imprenditoriale locale. Infine la private bank registra l'ingresso di un nuovo progetto **Giovani**, ovvero **Marco Marchesini** (25 anni) che opererà nell'area di **Vasto (Abruzzo)** con il district manager **Alessandro Di Tunno** e l'area manager **Ermes Biagiotti**. (riproduzione riservata)

