

<https://www.we-wealth.com/news/private-insurance-lussemburghese-patrimoni-globali>

PRIVATE INSURANCE, LA VIA LUSSEMBURGHESA PER I PATRIMONI GLOBALI

Mercati privati, mobilità internazionale, fiscalità efficiente e nuove sinergie tra banche e assicurazioni: il roadshow di Wealins indica le coordinate dell'evoluzione consulenziale per i clienti Hnwi, offrendo ai banker uno sguardo sul futuro del settore. Dai mercati alternativi



alla pianificazione successoria, dalla protezione intergenerazionale alla fiscalità internazionale, le polizze vita di private insurance continuano ad evolvere per rimanere uno alleato cruciale per la clientela High Net Worth. L'Italia, da sempre legata al risparmio assicurativo, oggi guarda al Lussemburgo come punto di riferimento per soluzioni ad alto contenuto tecnico e strategico. La tappa milanese del "Wealth Insurance Forum", il roadshow organizzato da Wealins nei suoi principali mercati, ha riunito lo scorso 5 giugno i protagonisti del settore per offrire una panoramica concreta su trend, innovazioni e prospettive dell'assicurazione patrimoniale. Ci racconta la giornata Berardo Staglianò, Country Manager Italy di Wealins e padrone di casa dell'evento. La polizza vita come leva del **private banking**. Un primo elemento di riflessione emerso durante il forum è che la polizza vita non è più percepita come mera protezione in caso di decesso. Come spiegato nel keynote di apertura da **Antonella Massari**, Segretario Generale e membro del Consiglio di Amministrazione di **AIPB**, oggi la polizza è un vero strumento di architettura patrimoniale capace di combinare efficienza fiscale, trasparenza, pianificazione successoria e accesso a investimenti diversificati, anche alternativi. Una trasformazione profonda che si inserisce in un trend ormai consolidato: dal 2010 a oggi il **private banking** italiano è cresciuto del 150%, e oggi rappresenta oltre un terzo della ricchezza finanziaria delle famiglie. In parallelo, il peso delle soluzioni assicurative nei portafogli private ha raggiunto il 47% degli asset, a fronte di una clientela retail

che ancora fatica a ridurre l'esposizione alla liquidità Non è casuale che siano proprio le reti di consulenza ad aver colto prima il valore strategico delle soluzioni assicurative : per loro, il peso in portafoglio supera il , mentre nelle banche universali si ferma al "L'interesse crescente per le polizze di private insurance a finalità previdenziale è un ulteriore segnale che l' assicurazione patrimoniale sta diventando la risposta preferita a bisogni complessi e in continua evoluzione ". Un nuovo modo di fare consulenza Al cuore di questa trasformazione rimane sempre il rapporto tra advisor e cliente A confrontarsi sulla centralità del private insurance nella consulenza evoluta sono stati Alessio Bucco (Credem Euromobiliare **Private Banking**), Massimiliano Calza (Finint **Private Banking**) e Angelo Taffurelli (Bper Banca Private Cesare Ponti). Tra i numerosi spunti emersi, Bucco ha evidenziato come l' assicurazione rappresenti per i clienti HNWI un modo per pianificare, ascoltare e strutturare il passaggio generazionale prima ancora che vi sia un'urgenza. Calza ha insistito sull'importanza di un' offerta strutturata e sistematica , sostenuta da masse importanti in consulenza evoluta che permettono alla banca di lavorare con costi "industriali", offrendo soluzioni personalizzate Taffurelli ha puntato il focus sulla protezione del capitale , specie per clienti over 65 , sottolineando la necessità di prestazioni in vita e manutenzione contrattuale continua "È stato un confronto molto denso dove si è capito chiaramente che le polizze vita non sono solo strumenti di investimento , ma vere e proprie architravi della pianificazione patrimoniale Una distinzione fondamentale per far comprendere ai clienti il valore di un utilizzo consapevole e mirato degli strumenti assicurativi . Ogni asset può avere un destino diverso . Le polizze aiutano a visualizzare questa destinazione in modo strutturato e protetto , anche integrandosi con altri strumenti come trust o mandati fiduciari ." Infine, tutti i relatori hanno poi toccato il tema della longevità , considerata la nuova frontiera: cedole polizze a vita intera strumenti successori e trust sono oggi elementi essenziali in una consulenza patrimoniale completa Private markets: da nicchia a nuova normalità Se il dialogo assicurativo ha consolidato la relazione tra consulente e cliente, l'attenzione ora si sposta sui sottostanti delle polizze , in particolare sul ruolo che giocano i private markets Nel panel tecnico guidato da Loris Mattea e Tifaine Martin , investment specialist di Wealins , è infatti emerso come tali investimenti siano il futuro della diversificazione patrimoniale Wealins gestisce oltre 1,3 miliardi di euro in private assets , tra private equity obbligazioni illiquide e partecipazioni dirette Mattea ha mostrato come questi asset , benché ancora sotto l'1% nei portafogli delle private bank italiane, siano invece molto diffusi in mercati più maturi come Francia e Portogallo "Il potenziale è enorme: con la versione

aggiornata dell' ELTIF 2.0 , finalmente anche la clientela retail potrà accedere con ticket più bassi e strutture semi-liquide e crediamo sia una grande opportunità di democratizzazione dei private market ." Martin ha ampliato il focus sulle obbligazioni private a breve termine , spesso utilizzate per finanziare progetti immobiliari Offrono cedole tra il 7% e il 14% e sono ideali per chi cerca redditività senza legarsi per decenni. "La nostra selezione è estremamente rigorosa: chiediamo audit track record garanzie strutturate . La protezione del cliente viene prima di tutto." Le polizze vita lussemburghesi offrono portabilità internazionale e soluzioni su misura. Scopri come inserirle nella tua pianificazione Il valore della portabilità e della pianificazione cross-border Non è solo una questione di performance Come evidenziato da Barbara Stel , Case Strategy Officer di Wealins , le polizze lussemburghesi offrono un vantaggio competitivo chiave: la portabilità internazionale , diventata oggi un asset strategico imprescindibile nella pianificazione patrimoniale I clienti facoltosi si spostano sempre più spesso tra giurisdizioni e continenti e le polizze permettono di disegnare soluzioni su misura , compatibili con le normative fiscali e finanziarie locali , pensate per non rinunciare a efficienza e protezione lungo l'intero ciclo di vita patrimoniale del cliente "Il nostro approccio è quello della reverse solicitation : è il cliente a chiederci la soluzione , noi ci assicuriamo che sia perfettamente compliant . Tale approccio comincia con una fase di pre-analisi interna , gestita da un comitato dedicato del top management Wealins , che valuta ogni nuova richiesta in base alla giurisdizione di residenza del sottoscrittore e che consente di anticipare criticità legali e fiscali . Ad esempio, i premi devono essere trasferiti da conti bancari situati in UE o Svizzera e la gestione discrezionale degli asset deve restare nelle mani di professionisti qualificati per evitare interferenze del contraente e garantire piena aderenza alle regole locali ". La digitalizzazione viene ulteriormente in soccorso: la piattaforma e-Wealins consente sottoscrizioni internazionali interamente digitali , anche fuori dal Paese di residenza, nel rispetto dei requisiti di firma. Inoltre, offre ai partner accesso in tempo reale a tutte le informazioni relative alla polizza , facilitandone la gestione. Il modello lussemburghese: protezione e flessibilità A chiudere la parte tecnica del forum è stato Luca Bertacchi , esperto di private insurance e fondatore della Insurance Academy di Zurigo. Ha evidenziato come la vera forza di un prodotto assicurativo risieda nella sua solidità strutturale , più che nei rendimenti. Confrontando i modelli italiano e lussemburghese , ha contrapposto prodotti standardizzati costosi e volatili ai vantaggi delle polizze lussemburghesi soluzioni su misura costi sotto l'1% durata a vita intera e il triangolo della sicurezza , che tutela giuridicamente gli asset. "A ciò si

aggiungono flessibilità nella scelta di gestori e banche accesso ai private markets ampia gamma di strumenti alternativi ed efficienza fiscale - elementi che rendono il modello lussemburghese un riferimento strategico per le famiglie HNWI ." Una strategia di lungo periodo per il mercato italiano A chiudere la giornata è stato Luc Rasschaert , CEO di Wealins Il suo messaggio è stato chiaro: nonostante il contesto regolamentare italiano sia sfidante , l'Italia resta un mercato centrale nella strategia di Wealins Rasschaert ha ribadito l'impegno nella sostenibilità , con il lancio di un fondo interno collettivo impact , e nella digitalizzazione , che Wealins intende spingere ancora di più per garantire efficienza ai partner "E soprattutto ha ricordato il senso del nostro lavoro: fornire una cassetta degli attrezzi completa ai nostri partner italiani e ai loro banker, per aiutarli a costruire con i propri clienti relazioni di valore basate su trasparenza fiducia e competenza .".