

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Sempre più multiramo per i clienti private

I dati Aipb mostrano anche che, nonostante la crescita, c'è un gap con il resto del mondo nell'utilizzo polizze

Pagina a cura di
Federica Pezzatti

■ Sempre più polizze in cassaforte per i possessori di grandi patrimoni. Ma si può fare di più. Lo spiega un'analisi dell'Aipb, l'Associazione italiana private banker, visionata in esclusiva da Plus24. Dal confronto con quanto accade in altri Paesi emerge che in Italia la componente assicurativa, seppure cresciuta in questi anni, ha ancora un'incidenza inferiore sul portafoglio complessivo del private banking rispetto a quanto accade all'estero.

Nel mondo, le polizze assicurative finanziarie rappresentano circa il 31% della ricchezza posseduta dalle famiglie "Private" (con uno stock di ricchezza finanziaria superiore a 500mila dollari).

In Italia, invece, il peso delle polizze è di poco superiore al 21% con un investimento medio per cliente di 1,7 milioni di euro. Negli Usa si sale al 34%, mentre nell'area Emea la penetrazione delle polizze è intorno al 28%, un dato molto vicino alla zona Asia Pacifico dove gli strumenti assicurativi pesano per il 27% sui portafogli "private".

«In molti paesi i prodotti assicurativi beneficiano di importanti vantaggi competitivi dal punto di vista fiscale, spesso esclusivi (per esempio negli Usa o Francia) – spiega Achille Gennarelli, presidente commissione tecnica wealth manage-

ment & private insurance Aipb –. In Italia le polizze mantengono importanti vantaggi ma quasi nessuno è esclusivo. Cionondimeno il delta si sta restringendo sia grazie ad un'evoluzione dell'offerta, sia perché veniamo da un decennio di incremento della tassazione sul risparmio». Si cercano dunque alternative che diminuiscano il peso del Fisco. E anche così si spiega l'aumento dell'utilizzo della polizza da parte degli operatori Italiani che nel 2019 hanno registrato una raccolta netta sulle polizze di circa 195 miliardi di euro (+9,2% rispetto al 2018) continuando quella progressiva crescita degli anni precedenti. La fotografia scattata da Aipb registra una maggiore utilizzazione della polizza da parte di modelli misti che operano tramite consulenti e agenti (che detengono una quota di mercato del 50%) e da parte di strutture private che fanno capo a grandi gruppi bancari e che operano con addetti private dipendenti (con una quota di mercato del 31%). Mentre nelle strutture specializzate nel private banking (italiane o estere) la polizza ha un peso limitato all'11%. «Negli ultimi quattro anni la percentuale di prodotti assicurativi nei portafogli degli operatori "specializzati" è raddoppiata – fa notare Gennarelli –, probabilmente grazie a un'evoluzione significativa dell'offerta di prodotti sia dal punto di vista della flessibilità del contratto assicurativo, sia dal punto di vista del contenuto finanziario. Questo ha permesso al consulente "specializzato" di fornire risposte sempre più puntuali agli obiettivi spesso complessi e articolati della clientela "Private"». Grande protagonista di questi recuperi in tutte le realtà, seppure con diversa intensità, è la polizza multiramo, soluzione personalizzabili dove si affiancano alla sicurezza del ramo

I (che non paga bollo) le unit linked (strumenti legati ai mercati), consentendo tra l'altro di costruire soluzioni meno aggredibili da eventuali riqualficazioni fiscali delle semplici unit. «Se si leggono attentamente i dati, si nota una riallocazione proporzionale dai due rami separati (ramo I e ramo III) alle polizze multiramo – spiega Gennarelli –. Ritengo che questo sia determinato essenzialmente dal miglioramento dell'offerta di polizze multiramo unito alla progressiva riduzione dell'offerta di puro Ramo I», tendenza questa che è ancora in atto anche in questo scorcio del 2020 quando si registra un graduale calo dell'interesse verso le gestioni separate (Ramo I) con il diminuire dei rendimenti attesi specialmente per i clienti di fascia High Net Worth ed Ultra High Net Worth. Ora resta da vedere quale effetto avrà sui portafogli la crisi Covid-19 che comunque pare avere inciso per ora poco sul segmento assicurativo. «Paradossalmente, la parziale illiquidità dello strumento e la delega di gestione a terzi che condivide anche con altri strumenti (fondi, gestioni patrimoniali), in molti casi ha permesso di mantenere un approccio di portafoglio di lungo periodo proteggendo l'investitore dal rischio di uscire dal mercato azionario subito prima del repentino rimbalzo cui abbiamo assistito», conclude Gennarelli, che ritiene che il prodotto assicurativo potrebbe ricoprire un ruolo sempre più importante all'interno dei portafogli Private grazie alla contemporanea natura assicurativa, previdenziale e di risparmio tipica dello strumento. «Un ulteriore supporto legislativo da questo punto di vista potrebbe creare un volano virtuoso fra Stato e risparmio privato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Composizione del comparto assicurativo



BANCHE UNIVERSALI (BUSINESS UNIT)

Dati in miliardi di euro



BANCHE SPECIALIZZATE (ITALIANE + ESTERE)

Dati in miliardi di euro



MODELLI MISTI (BANCHE/RETI)

Dati in miliardi di euro



(*) Giugno. FONTE: AIPB

