

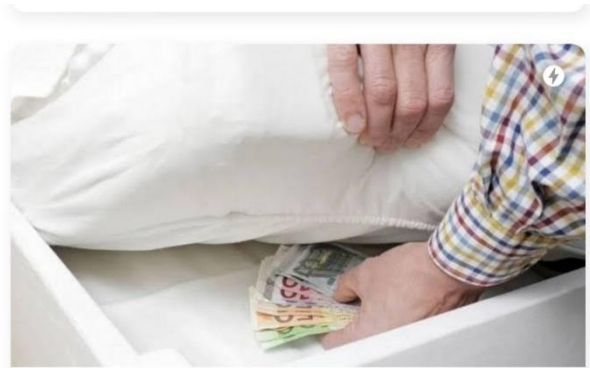
# PRIVATE LIFE INSURANCE

## SOLUZIONI ASSICURATIVE D'INVESTIMENTO AD ELEVATA SPECIALIZZAZIONE NON SOLO PER RICCHI.

(20.12.2018)

Diversificazione degli asset, ricerca di rendimento e contenimento della volatilità sono da sempre tra le principali esigenze che ogni investitore intende soddisfare.

Sul mercato sono presenti **moltissimi strumenti finanziari** con caratteristiche a volte complesse e quindi adeguate solo ad investitori-Clienti con elevate competenze (professionali).



Tra i numerosi strumenti d'investimento disponibili, quelli assicurativi ramo vita offrono diverse interessanti caratteristiche che stanno riscontrando da diversi anni elevato interesse tra i risparmiatori anche meno competenti: la trasparenza dei costi e la semplicità spesso sono fattori decisivi.

L'attuale situazione con rendimenti vicini a zero dei titoli pubblici continua a far crescere tra i risparmiatori l'esigenza di individuare soluzioni che permettano di ottenere protezione e redditività nel tempo degli asset investiti ed ottimizzazione in termini fiscali.

In questo ambito, da alcuni anni sul mercato sono a disposizione degli investitori con patrimoni e asset di importo elevato prodotti assicurativi in grado di soddisfare esigenze sempre più sofisticate che si basano su uno schema cosiddetto ad "**architettura aperta**" denominate soluzioni di **Private Life Insurance**.

Per tutti coloro che si occupano di gestione del patrimonio le soluzioni Private Life insurance rappresentano da un decennio strumenti efficienti sul piano legale e fiscale finalizzati alla protezione, alla valorizzazione e alla trasmissione successoria di un patrimonio (mobiliare, immobiliare e anche artistico).

In modo pratico, si tratta di operazioni che permettono di predisporre attorno agli asset (liquidi o illiquidi) già detenuti dal Cliente, una **polizza assicurativa ramo vita**, prevalentemente di **diritto comunitario**, lussemburghese o irlandese, di tipo *unit linked* o *multiramo*.

Lo schema ad "**architettura aperta**" sopra menzionato si basa sulla libera scelta del Cliente di individuare i seguenti soggetti:

- Broker assicurativo (intermediario abilitato)
- Compagnia assicurativa (specializzata ed autorizzata)
- Asset Manager o Gestore Finanziario (di fiducia incaricato dal Cliente)
- Banca depositaria (che non vende suoi prodotti)

Soggetti altamente specializzanti, senza rapporti societari e **nessun conflitto d'interesse**, che collaborano tra loro unicamente per soddisfare le esigenze dell'investitore.

Il Cliente nella polizza di Private Insurance incarica un Gestore finanziario di sua fiducia, esterno e indipendente dalla Compagnia, il quale sulla base del profilo di rischio del Cliente, della strategia d'investimento concordata (asset allocation) e secondo precisi accordi con le diverse Compagnie assicurative, si occupa di gestire gli asset dello stesso Cliente che vengono investiti in un **FID (Fondo Interno Dedicato)**.

Questa particolare tipologia di fondi sottostanti alle polizze offre al Cliente e al Gestore incaricato un'ampia possibilità di scelta degli strumenti finanziari da utilizzare senza vincoli di brand, di area geografica, di mercato e in totale trasparenza (scelta tra azioni, obbligazioni, OICR armonizzati e non, titoli derivati OTC, fondi immobiliari, hedge fund, partecipazioni societarie ecc.).

Si tratta di strumenti costruiti realmente sulle esigenze del Cliente/investitore il quale, dai dati di mercato, ha sempre più evidente la necessità di disporre di **soluzioni realmente personalizzate** sulle proprie esigenze e che siano in grado di soddisfare necessità immediate, ma soprattutto future, di natura personale e/o familiare, in ottica spesso di **pianificazione patrimoniale e successoria**.

Tra i principali vantaggi delle polizze di Private Life Insurance, va evidenziato l'aspetto dell'ottimizzazione fiscale delle somme investite e quello collegato all'efficiente trasmissione successoria degli asset e anche l'impignorabilità e l'insequestrabilità delle somme (salvo casi precisi previsti dalle normative vigenti).

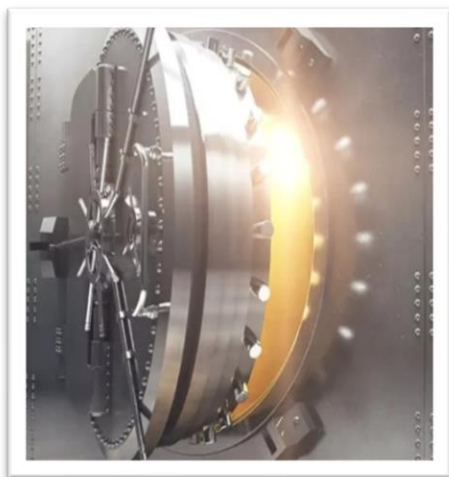
**Nota Bene:** con la polizza assicurativa vita, la trasmissione delle somme in essa investite è prevista a favore di uno o più beneficiari, liberamente designati dall'investitore-contraente, scelto anche al di fuori dell'asse ereditario, ed è in qualunque momento modificabili (anche per testamento): una modalità legale e trasparente per superare il diritto successorio basato rigidamente sulla garanzia delle quote di legittima e anche per ridurre gli effetti del nuovo Regolamento europeo in materia di Successioni Internazionali che prevede in fase successoria l'applicazione della legislazione del Paese di prevalente residenza del *de cuius*.

Sul piano fiscale, inoltre, i benefici di una polizza di tipo *unit linked* - private life insurance, sono rilevanti e tangibili:

- **Differimento dell'imposta:** l'imposta sostitutiva del 26% (12,50% per titoli di Stato o equiparati) è dovuta solo in caso di riscatto e solo se si realizza un capital gain, consentendo di ottenere quindi un risparmio annuo fiscale re-investibile nell'anno successivo;
- **Capitalizzazione dei rendimenti:** la quota maturata è reinvestita annualmente e concorre alla crescita del montante (capitalizzazione composta), la liquidazione delle è differita al momento del riscatto;
- **Minusvalenze:** prevista la compensazione automatica di eventuali minusvalenze all'interno della polizza, senza limiti temporali, rispetto a quanto prevedono gli strumenti del risparmio gestito per i quali vige la regola dei quattro anni;
- **Esenzione d'imposta:** esenzione dall'imposta di successione a favore del beneficiario designato in caso di decesso dell'Assicurato della polizza;
- **Impignorabilità e insequestrabilità:** la normativa vigente art. 1923 c.c., prevede che le somme dovute dall'impresa assicuratrice all'assicurato o al beneficiario designato sono impignorabili ed insequestrabili. Ciò significa che le somme investite nelle polizze vita contratte *in bonis*, salvo casi particolari previsti dalla legge, non sono aggredibili da terzi creditori;
- **Copertura assicurativa puro rischio:** in tutte queste polizze è sempre prevista una significativa garanzia caso premorienza che in caso di decesso dell'Assicurativo prevede, a cura della Compagnia, la

liquidazione di una somma ai beneficiari in aggiunta al capitale investito al momento dell'evento. In futuro, ma non lontano, alcune Compagnie stanno prevedendo di inserire in queste polizze anche altre garanzie "protection", quali ad esempio le LTC, Critical Illness, ecc. che permettono, al verificarsi di particolari eventi gravi, di non dover utilizzare il capitale investito e destinato agli eredi (NB: l'evento imprevisto potrebbe capitare in un momento in cui gli asset investiti non stanno performando e farsi liquidare l'investimento sarebbe una perdita certa).

Le polizze di Private Life Insurance si rivolgono, prevalentemente, a Clienti con ingenti patrimoni (Private o HHNWI) perché sono, attualmente, le soluzioni ideali in termini di efficienza e di libertà di gestione dei propri asset e perché i costi delle diverse professionalità coinvolte possono essere meglio distribuiti su investimenti di importo elevato.



Ciò detto, va segnalato che non è pienamente corretto affermare che queste polizze si rivolgono solo a "**Clienti ricchi**".

Da alcuni mesi, infatti, le soglie di premio minimo per poter disporre di queste soluzioni si sono abbassate. Oggi è possibile individuare sul mercato Compagnie che propongono soluzioni di Private Life Insurance con FID sottostanti con premio unico da **250 mila euro** con la facoltà per il Cliente di effettuare versamenti aggiuntivi o prelievi parziali in caso di necessità.

Concludo, evidenziando che la nostra società, **OLife Consulting Broker**, attiva nel segmento Private Life Insurance da fine 2015, gestisce sotto polizze unit linked di private insurance e di ramo I e V **90 milioni di euro**. Dopo soli due anni d'attività rappresenta un ottimo biglietto da visita per tutti coloro che sono interessanti a **questa tipologia di soluzione**.

**Davide Morosi**

---

Fondatore e Amministratore Unico  
**OLife Consulting Broker**