

DALLA PROTEZIONE ALLA PIANIFICAZIONE

Chi dovrebbe sottoscrivere una polizza vita e con quali obiettivi? Per scoprirlo bisogna prima comprendere le differenze, anche giuridiche, che ci sono tra i vari tipi

di Aldo Bolognini Cobianchi



Le polizze vita sono sempre più presenti nel novero dei risparmi degli italiani, ma non sempre chi le sottoscrive ha una buona conoscenza dello strumento. Spesso, la polizza, viene sottoscritta su consiglio di un consulente di fiducia che segue il patrimonio dell'interessato e quindi le consiglia a ragion

veduta, ma non sempre le indicazioni ricevute sono esaustive. Nell'articolo precedente è stato evidenziato come il mercato delle polizze vita, dopo un periodo di appannamento, sia in decisa ripresa e i prodotti preconfezionati fioriscano. Ma le polizze vita sono davvero un prodotto adatto per ogni tipo di risparmiatore?

Quali sono i motivi e quindi i vantaggi per cui si dovrebbe sottoscrivere un contratto di questo genere? Con l'ausilio di **Roberto Lenzi**, avvocato patrimonialista, e **Marco Bolognesi**, amministratore delegato di Hera Fiduciaria, Patrimoni ha approfondito l'argomento per fornire un quadro esaustivo di questo strumento che può rispondere a diverse esigenze, da previdenziali a finanziarie e ovviamente successive. Ma prima di entrare nel merito è bene fare una precisazione per comprendere le differenze, anche giuridiche, che ci sono tra le varie tipologie di polizze vita.

L'approccio giusto

Le polizze di ramo I o III tendono a soddisfare il bisogno di investimento del cliente, ma spesso vengono considerate come elementi a sé, oggetto di valutazione singola e non, invece, come ultimo passaggio di un processo complesso. In qualche modo è come pensare all'arredamento di una casa senza prima aver terminato la costruzione. Questo perché le somme che si desidera impiegare dovrebbero essere destinate esclusivamente all'investimento a lungo termine e, al limite, al passaggio di ricchezza intergenerazionale. Ma ciò può effettivamente accadere solo se l'investitore ha sterilizzato tutti i rischi importanti che possono impattare nel corso del ciclo di vita e che potrebbero costringerlo ad attingere a questa ricchezza in modo non pianificato.

Un investitore razionale, quindi, prima di investire dovrebbe analizzare, magari con l'ausilio di un consulente, almeno due differenti tipi di esigenze: la conservazione del reddito, a fronte di una invalidità parziale o totale sopravvenuta; la conservazione del patrimonio a fronte di danni a terzi o perdita di beni rilevanti. «Nella prassi però», spiega Bolognesi, «raramente vedo un comportamento di questo tipo, spesso si opera esattamente al contrario. Semplice capire il perché: i prodotti di investimento raccontano scenari di rendimento, di incremento della ricchezza disponibile, temi sicuramente più affascinanti e meno difficili da affrontare emotivamente rispetto a una puntuale analisi dei rischi e delle situazioni potenzialmente avverse. Il risultato, troppo spesso, vede i prodotti di investimento riscattati parzialmente o totalmente,



Marco Bolognesi,
amministratore
delegato di Hera
Fiduciaria

non perché inefficienti o inefficaci, ma perché necessari a coprire eventi che non erano stati considerati né dal cliente né dal consulente».

Ovviamente questo è un caso che non tocca patrimoni particolarmente consistenti, che possono far fronte senza grossi disagi eventi avversi o non considerati. Chi non ha la fortuna di possedere un patrimonio significativo sarebbe meglio non mantenesse il rischio in proprio ma lo esternalizzasse con una serie di garanzie assicurative coerenti.

L'inquadramento giuridico

Risponde Lenzi

Sostanzialmente dal punto di vista giuridico una polizza vita è un'assicurazione che garantisce ai beneficiari della stessa una determinata copertura (un capitale/rendita in genere) in caso di decesso della persona che è stata assicurata. Rappresenta una delle soluzioni più efficaci e utilizzate nel ciclo di vita di una persona (famiglia) per realizzare obiettivi di protezione e di pianificazione anche patrimoniale. Le motivazioni per sottoscrive-

Le somme da impiegare dovrebbero essere destinate esclusivamente all'investimento a lungo termine

re una polizza vita, infatti, sono connesse ad aspetti di natura diversa: protettiva, previdenziale/assicurativa, investimento, fiscale, giuridica, successiva. Sotto il profilo giuridico, la polizza di assicurazione sulla vita è un contratto regolato dal codice civile (art. 1882) attraverso il quale un soggetto (impresa di assicurazione), dietro pagamento di un premio da parte di un altro soggetto (contraente), si obbliga a erogare a un beneficiario (anche soggetto diverso dal contraente medesimo) un capitale o una rendita in dipendenza di un evento attinente alla vita umana (decesso o raggiungimento di una certa età). Le polizze vita sono classificate in sei categorie dal Cap (Codice sulle assicurazioni private): ramo I (assicurazioni sulla durata della vita umana); ramo II (assicurazioni di nuzialità e natalità); ramo III (assicurazioni sulla durata della vita umana, ma le cui prestazioni sono direttamente collegate al valore di attività finanziarie sottostan-

ti, fondi interni o interni di altri indici di riferimento); ramo IV (assicurazioni malattia e contro il rischio di non autosufficienza che siano garantite mediante contratti di lunga durata, non rescindibili, per il rischio di invalidità grave dovuta a malattia o infortunio o a longevità); ramo V (operazioni di capitalizzazione, prive della figura dell'assicurato e del rischio demografico); ramo VI (operazione di gestione di fondi collettivi costituiti per l'erogazione di prestazioni in caso morte, in caso vita, o in caso di cessazio-

Le polizze maggiormente utilizzate dagli investitori sono quelle di ramo I e quelle di ramo III (unit linked)

ne o riduzione dell'attività lavorativa). Per quanto riguarda gli investitori, le polizze maggiormente utilizzate e di maggior interesse, sono quelle consistenti in contratti assicurativi sulla durata della vita umana, con prestazioni collegate alla morte o alla vita dell'assicurato o entrambe (ramo I) e quelle, di cui al ramo III, in cui le prestazioni sono collegate al valore di fondi interni o esterni (unit linked) ovvero indici o altri valori di riferimento (index linked).

Le polizze di ramo V, per le intrinseche peculiarità non sono di fatto più utilizzate; così come le index linked. La sottoscrizione di polizze di ramo III, negli ultimi anni, si è particolarmente concentrata sulle unit linked e sulle polizze multi-ramo (abbinamento tra ramo I e ramo III).

Le principali caratteristiche del ramo I

Risponde Lenzi

Il ramo I comprende sia prodotti assicurativi di tipo tradizionale sia a contenuto finanziario. Sotto il profilo prettamente assicurativo si possono individuare tre gruppi principali.

- **Assicurazioni per il caso morte:** l'assicuratore garantisce il pagamento di un capitale/rendita al beneficiario in caso di morte dell'assicurato. La più utilizzata è la temporanea caso morte, ove le prestazioni assicurate vengono pagate al beneficiario solo nel caso in cui l'assicurato deceda entro un determinato lasso di tempo.

- **Assicurazioni per il caso vita:** tale tipo-

logia impegna la compagnia assicurativa a corrispondere le prestazioni dovute (capitale o rendita) in caso di sopravvivenza dell'assicurato al momento stabilito nel contratto. Possono essere stipulate in varie forme (rendita vitalizia immediata, rendita temporanea immediata, rendita o capitale differito).

- **Assicurazioni miste:** rappresentano una combinazione fra un'assicurazione caso morte e una caso vita. Motivazioni connesse ad aspetti di economicità, per il sottoscrittore, fanno preferire la stipulazione di due differenti contratti (uno caso morte e uno caso vita) in luogo di un unico contratto nella forma mista.

Sotto un profilo più finanziario, queste polizze rappresentano una scelta di investimento, in un'ottica, oltreché previdenziale, di capitalizzazione. Sono le polizze che sino a oggi hanno avuto la più larga diffusione. La caratteristica di questi prodotti è connessa al fatto che i premi netti versati vanno a confluire in uno specifico fondo interno a gestione speciale (di natura collettiva) e separato dalle altre attività della compagnia di assicurazione (c.d. gestioni separate), dal cui rendimento dipenderà la maggiore rivalutazione annua



del capitale o della rendita assicurata. Su tale tipologia, soprattutto negli anni più recenti sono sorte alcune criticità.

Le peculiarità del ramo III

Risponde Lenzi

Il ramo III è prevalentemente concentrato sulle unit linked che, abbinate alle ramo I, si definiscono **multiramo** e sono oggetto di crescente attenzione da parte degli investitori, alla ricerca di strumenti in grado di potere assicurare margini di guadagno superiore. Queste polizze, ancorché collegate a fondi interni della compagnia o esterni, possono essere di diritto domestico o internazionale. Questi strumenti vengono utilizzati sia per le peculiarità che li contraddistinguono, soprattutto in ottica di pianificazione personalizzata in ambito patrimoniale e successorio (**private insurance**), sia perché potenzialmente più remunerative rispetto alle rivalutabili, sia per la possibilità per le compagnie di scaricare sui sottoscrittori parte dei rischi finanziari e, quindi, ottenere un minore impatto dalle norme già previste con la direttiva europea in tema di liquidabilità (Solvency II). Tipicamente attuate con la forma del premio unico di durata pluriennale (versamento di denaro e/o conferimento titoli) creano un'unità di conto dedicata (o fondo interno) che avrà come attivi sottostanti fondi interni del gruppo a cui appartiene la compagnia ovvero fondi di terzi o un mix tra fondi di terzi e fondi del gruppo. Nella sostanza rappresenta un «contenitore» che permette di pianificare la gestione dei propri asset attraverso una veste assicurativa: quella appunto di una polizza vita (gli asset sottostanti a tali contratti possono essere costituiti da liquidità o strumenti finanziari di varia natura, alcuni dei quali, dotati di una certa complessità o rischiosità, che non tutte le compagnie consentono). Gran parte delle **unit linked**, oggi commercializzate sono **pure**, vale a dire che il rischio di investimento, inteso come variabilità, totale o parziale degli attivi sottostanti da cui dipende l'entità della prestazione, è prevalentemente a carico del sottoscrittore. L'unica garanzia è costituita dalla copertura del rischio morte dell'assicurato (c.d. rischio demografico o biometrico, generalmente fissato, come valore di default medio, nell'ordine dell'1%, pur con contratti assicurativi che in certi casi, in relazione alla tipologia di sotto-



Roberto Lenzi,
studio legale Lenzi
e Associati di Milano

scrittore, possono prevedere valori più alti o più bassi).

Le possibili criticità del ramo III

È fondamentale sottolineare come sulla natura delle unit linked (ramo III del Cap) è da molti anni acceso un intenso dibattito sulla qualificazione delle stesse: prodotto finanziario ovvero assicurativo con finalità previdenziali (sullo stesso tema vedi anche *Patrimoni maggio/giugno 2024*). Problematica non di poco conto in quanto foriera di possibili contenziosi che investono prevalentemente aspetti di natura fiscale sulla componente finanziaria (imposta di successione, rinvio della tassazione al riscatto o al decesso, impignorabilità e inesquestrabilità ecc.). Da un lato, un fronte della Giurisprudenza di legittimità e di merito sostiene la natura previdenziale, purché in esse sia presente una componente di rischio demografico (biometrico) ancorché limitato (di default 1%) indipendente dall'andamento della componente finanziaria e delle possibili perdite della stessa rispetto al premio versato (solo per fare un esempio, tra le pronunce più recenti il Tribunale di Roma con sentenze 9836 e 9838 del 2021). Sul fat-

Gran parte delle unit linked sono pure, vale a dire che il rischio d'investimento è soprattutto a carico del sottoscrittore

to che una percentuale dell'1% fosse sufficiente per assegnare o meno una natura assicurativa a un prodotto con una componente finanziaria prevalente anche la Cassazione (6319/2919) si era espressa, rinviando al giudice di merito valutare l'entità della copertura rispetto al premio versato, all'orizzonte temporale e alla tipologia di investimento. In materia è intervenuta anche Ivass (documenti n. 1/2022 e 3/2022), che è Autorità di Vigilanza diretta a certificare ciò che è assicurativo/previdenziale e ciò che non lo è attraverso un principio di valutazione di conformità; vale a dire, attraverso una richiesta agli assicuratori di valorizzare separatamente la copertura demografica e la prestazione di carattere finanziario dotandosi di un processo interno sufficiente strutturato e adeguato ai fini della valutazione di tale rischi, con particolare riferimento alla congruità tra premio versato, età dell'assicurato e durata del contratto. Significativa anche la posizione della Giu-

risprudenza Comunitaria (Corte di Giustizia UE, sentenza 31 maggio 2018 e sentenza C.143/2020), che dovrebbe fare «premio» rispetto a quella domestica, secondo la quale, per rientrare nella nozione di contratto assicurativo sono necessari (e sufficienti) il pagamento di un premio da parte dell'assicurato e la prestazione dell'assicuratore in caso di decesso del primo, senza che rilevino valutazioni circa l'allocazione del rischio finanziario o l'importanza di quello demografico.

Su altro fronte, però, recentemente è intervenuta la Cassazione (Civile, Sez. I, 9 aprile

Le polizze di ramo III sono un prodotto finanziario o assicurativo con finalità previdenziali? Il dibattito è aperto

2024, ordinanza n. 9418), riconducendosi a pronunce precedenti) sulla sussistenza o meno della funzione previdenziale. Il giudice di legittimità, distinguendo tra le varie forme di classificazione delle unit linked (totalmente garantite, parzialmente garantite, pure) ha negato la natura assicurativa in presenza di una prestazione finale che non tenga conto di una copertura anche parziale del rischio demografico (al sottoscrittore deve essere garantito, anche parzialmente, un importo rispet-

to al premio versato indipendentemente dal valore finale degli strumenti finanziari sottostanti). In definitiva, se il rischio grava totalmente sull'assicurato (precisa la pronuncia) tanto da potere comportare la perdita dell'intero capitale. Il c.d. rischio demografico, pur apparentemente presente (1% di default), è in realtà insussistente perché non garantisce all'assicurato il riconoscimento di una somma di denaro minima, pur ridotta rispetto all'ammontare dei premi versati, che sia completamente slegata dal valore sottostante delle quote di investimento; oppure gli si attribuisca una somma irrisoria.

A parere di chi scrive, occorrerebbe un vero e proprio restyling di questa materia (in Germania vi è una precisa normativa per identificare questo genere di polizze). Troppe sono le pronunce contrastanti, troppe le incertezze, tante le preoccupazioni per un contenzioso sempre possibile, in assenza di una normativa di legge definitiva (che con la riforma della fiscalità finanziaria si possa addivenire a un risultato univoco²). Allo stato attuale, all'interprete il compito di intervenire a consigliare con le soluzioni più opportune per il sottoscrittore, considerando che la produzione assicurativa e l'ingegneria patrimoniale ne hanno potuto già strutturare già alcune. ●



LE DOMANDE CHIAVE

E le risposte dei nostri esperti per chiarire dubbi, curiosità e le caratteristiche più significative delle polizze vita. Dalla durata alla scelta della giurisdizione, dai vantaggi fiscali all'utilizzo dei derivati a copertura. Sapendo che il rischio è solo uno: la solidità dell'emittente

di Aldo Bolognini Cobianchi

Quando e perché le polizze vita si possono assimilare a un prodotto finanziario?

Risponde Bolognini

Perché le coperture assicurative che caratterizzano il prodotto sono estremamente limitate, quindi la funzionalità dello stesso è incardinata sull'efficacia del «motore finanziario» alla base del contratto assicurativo cui sono legate tipicamente delle aspettative di rendimento e quindi assimilabili a un investimento finanziario vero e proprio.

Non c'è un tetto minimo di investimento in polizze vita, che può ormai essere fatto sia attraverso il pagamento di un premio unico sia attraverso un piano pluriennale di versamenti che hanno un premio minimo decisamente basso, nell'ordine di centinaia di euro. Solo se ci si sposta su polizze di private insurance si incontrano limiti di sottoscrizione più elevati, coerenti con le differenti caratteristiche funzionali di questi prodotti.

Quali obiettivi si possono raggiungere con una polizza vita?

Risponde Lenzi

Se ci riferiamo alle polizze di natura finanziaria (siano esse di ramo I e ramo III), le finalità principali sono:

- garantire ai beneficiari la corresponsione di un capitale in completa esenzione dall'imposta di successione, non rientrando nell'asse ereditario, giacché il beneficiario acquista per diritto proprio il diritto alla prestazione;
- differire (sospendere) la fiscalità (capital gain) fino al momento del riscatto totale del capitale (o, parziale in caso di liquidazione di una quota non di capitale) o al momento dell'evento morte e non durante la fase di maturazione della polizza;



- ottenere un certo grado di protezione a ipotesi di aggressione del patrimonio trasferito alla compagnia. In altre parole (art. 1923 c.c.), le somme dovute dall'assicuratore non possono, sotto il profilo civilistico (non penale), essere sottoposte a pignoramento o a sequestro conservativo o giudiziale. Ferme restando, rispet-

to ai premi pagati, le norme imperative fissate dall'ordinamento attinenti alla revocazione degli atti compiuti in pregiudizio dei creditori, collazione, imputazione e riduzione delle donazioni;

- costituire in pegno la polizza, quale garanzia a fronte di finanziamenti;
- diversificare i propri asset finanziari con formule simili ma anche con peculiari diversità dall'amministrazione/gestione titoli tradizionale;
- indicare quale beneficiario anche veicoli particolari (ad esempio, trust) in un'ottica di pianificazione patrimoniale più ampia e complessa.

Cosa occorre verificare con attenzione prima di sottoscrivere una polizza?

Risponde Lenzi

Sempre con riferimento alle polizze di natura finanziaria vi sono alcune variabili importanti da considerare prima di sottoscrivere una polizza (consigliabile, comunque, farlo con specialisti della materia e possibilmente non in conflitto di interesse). Queste possono essere così sinteticamente indicate:

- esatta valutazione (e percezione) della propria età anagrafica;
- standing della compagnia assicurativa;
- excursus storico sui risultati ottenuti in passato, sui costi applicati e sull'attuale posizionamento di portafoglio (ramo I) alla luce anche del mutato scenario finanziario di riferimento in prospettiva futura;
- scelta della giurisdizione ottimale per le proprie esigenze (ramo III, in particolare). Oltre all'offerta domestica, vi sono giurisdizioni estere (Liechtenstein, Lussemburgo e Irlanda) che possono emettere polizze e, in moltissimi casi, presentare elementi premianti sia in termini di fiscalità indiretta, sia di orientamento gestionale e distributivo delle singole società assicuratrici, vuoi sotto il profilo qualitativo (attivo inseribile o meno), vuoi sotto quello quantitativo in merito alla diversificazione degli attivi più o meno marcata, anche in relazione ai minimi sottoscrivibili;
- consapevolezza che un versamento in natura (diverso dal denaro e dagli strumenti finanziari) deve rapportarsi alla fiscalità per tale tipologia di strumenti

che è tale da determinare l'insorgere di un provento imponibile in capo al contraente, da commisurarsi al valore normale del premio corrisposto (ramo III);

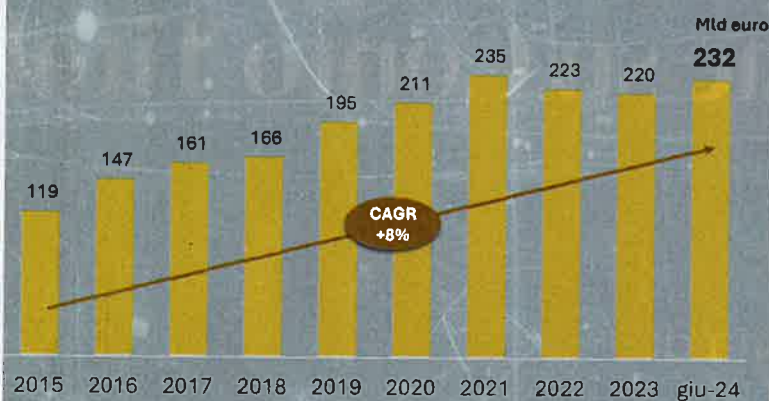
- costi applicati (ramo III). Questi sono parametrati (oltre alla forza contrattuale del sottoscrittore, il più delle volte connessa al premio da versare) alle commissioni applicate dalla compagnia assicurativa (oneri amministrativi gestionali) e dall'eventuale intervento del broker (service fee). Occorrerà, poi, considerare anche i costi applicati dalla banca depositaria e del gestore dedicato (in tanti casi scelti dal cliente). Altre commissioni sono individuabili negli oneri applicati dalle società fiduciarie qualora si vogliano (consigliabile, a parere di chi scrive) sottoscrivere polizze non in contraenza diretta (per facilitare gli adempimenti fiscali connessi agli obblighi di monitoraggio ai fini valutari e fiscali). Sotto un profilo puramente fiscale, operando con giurisdizioni estere, sono da preferire società assicurative bi-optate (scelta di optare sia per pagamento dell'imposta di bollo che fungere da sostituto d'imposta). Così come da considerare come una di queste giurisdizioni (Irlanda) non preveda pagamento dell'Iva comunitaria sulle commissioni applicate da gestore e banca depositaria. In conformità, comunque, di tutte le voci di costo sopra indicate e rapportate ai soggetti che intervengono, è possibile indicare mediamente commissioni «globali» in un range compreso tra lo 0,6% e l'1%. Resta inteso, poi, che esistono dei costi (non compresi nel range indicato) connessi ai sottostanti inseriti nel contratto (Etf, Oicvm, negoziabilità titoli ecc.)

Le reti tendono a promuovere le polizze multiramo. Qual è il motivo?

Risponde Bolognesi

Le polizze multiramo rispondono all'esigenza di modificare dinamicamente nel tempo il livello di rischio che il cliente è disposto ad accettare in relazione alle condizioni del mercato finanziario. In caso di scenari avversi, il cliente ha la possibilità di effettuare un risk off, spostando l'allocation dell'investimento dalla componente ramo III alla componente di ramo I e, ovviamente, viceversa: l'operazione avvie-

LE SOLUZIONI ASSICURATIVE VALGONO IL 20% DEL PORTAFOGLIO PRIVATE



Fonte: AIPB «Analisi del mercato servito dal Private Banking in Italia» dati al 30-06-2024

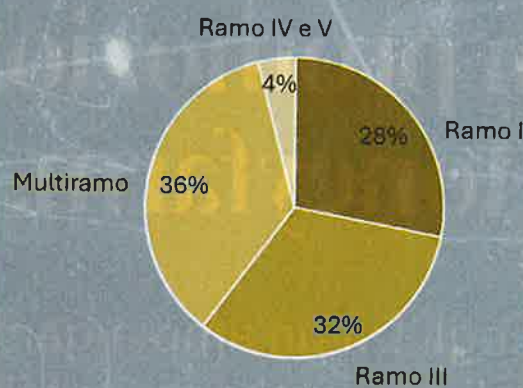
ne all'interno dello stesso prodotto, quindi, senza alcuna emersione di fiscalità.

Q La polizza ha durata minima? In caso di parziale o totale riscatto cosa succede dal punto di vista degli investimenti e da quello fiscale?

Risponde Bolognesi

La sottoscrizione di un contratto assicurativo mal si concilia con una breve durata. Benché, tipicamente, i contratti assicurativi, al netto di eventuali penali, ammettano il riscatto parziale o totale anticipato, chiunque intenda sottoscrivere un prodotto di questo tipo dovrebbe avere un obiettivo di investimento di medio-lungo termine o di vita intera, questo per sfruttare i vantaggi tipici della polizza vita, quali il differimento fiscale piuttosto che l'esclusione dell'imposta di successione. Nondimeno è possibile che si modifichi la condizione soggettiva del cliente e che questo possa portare a un riscatto parziale o totale anticipato. Ciò è sicuramente possibile; qualora lo strumento sia in guadagno rispetto alla somma investita la compagnia assicurativa applicherà sul plusvalore, in modo proporzionale al capitale disinvestito, l'imposta sostitutiva del 12,5% o del 26% a seconda del tipo di investimento sottostante la polizza in oggetto. Un'alternativa al riscatto parziale o totale che può essere considerata, qualora per esempio siano applicabili penali importanti, può essere la richiesta di un affidamento bancario,

SOLUZIONI ASSICURATIVE NEI PORTAFOGLI PRIVATE



garantito dalla polizza stessa, utilizzabile per far fronte a necessità improvvise o temporanee.

Q Quale può essere considerato il fine vita della polizza?

Risponde Bolognesi

La polizza vita si chiude e cessa di esistere in due casi: il primo è costituito dal riscatto totale, il secondo con la morte della vita assicurata (che può essere differente dal contraente di polizza); in entrambi i casi la compagnia liquiderà la posizione: nel primo caso a favore del contraente, nel secondo caso a favore dei beneficiari individuati. In nessun caso la polizza può sopravvivere alla morte della vita assicurata, se il beneficiario vorrà, potrà solamente sottoscrivere un nuovo contratto completamente distinto e non collegato al primo.

Q È possibile farsi costruire una polizza su misura?

Risponde Lenzi

Sotto un profilo gestionale, nelle polizze di ramo I la gestione è «in monte» e, quindi, delegata al team di gestione della compagnia: il cliente non può intervenire nelle scelte gestionali se non attraverso l'individuazione di un comparto prescelto. Nelle polizze di ramo III, invece, nelle quali il contraente ha un'unità di conto individuale a suo nome (e non in forma collettiva come per le ramo I), lo stesso potrà, in alternativa, disporre di alcune



opzioni: affidare la gestione del premio (e degli eventuali aggiuntivi) a un soggetto (gestore dedicato) che provveda alla strategia di investimento; ovvero, affidare direttamente alla compagnia il compito di gestire gli asset attraverso il gestore scelto dalla compagnia. È consentito, attraverso lo specifico contratto sottoscritto, modificare sia il gestore sia la banca depositaria.

Q Cosa non si può inserire in una polizza vita? Immobili, partecipazioni azionarie, automobili e quadri da collezione possono rientrarvi?

Risponde Bolognesi

Il contenuto di una polizza vita è regolato dall'Autorità di vigilanza che indica quali sono gli attivi idonei a coprire le riserve matematiche corrispondenti ai contratti assicurativi. Possono esserci, anche all'interno della Comunità europea, differenti prescrizioni e, soprattutto, l'universo di investimento è cambiato e cambia continuamente in relazione all'evoluzione del mercato finanziario globale. In generale si può dire che sono generalmente ammessi

tutti gli strumenti finanziari quotati e i fondi di investimento. Attivi di tipo diverso possono essere presi in considerazione di solito con delle limitazioni percentuali sull'investimento oppure con dei vincoli di scopo, come l'uso dei derivati a copertura. In generale sono ammissibili gli «strumenti finanziari» così come definiti dalla normativa europea, sono quindi esclusi per definizione i beni «fisici»

Q Perché le polizze vita piacciono alle reti di banche e consulenti finanziari?

Risponde Lenzi

Vi è l'esigenza di poter offrire alla clientela un efficace strumento di pianificazione patrimoniale (sotto il profilo fiscale, successorio e civilistico). Inoltre, è indubbio, che le polizze vita consentano ai canali distributivi di godere di interessanti forme di remunerazione per una durata abbastanza lunga. Talvolta però è difficile, per chi viene remunerato sui prodotti che colloca, raggiungere l'obiettivo di un giusto equilibrio tra l'esigenza e l'interesse dell'investitore e le proprie utilità personali.

Limiti di età, personalizzazione e fiscalità

Risponde: Marco Bolognesi, amministratore delegato di Hera Fiduciaria

Domanda: C'è un capitale minimo da investire per accendere una polizza vita?

Risposta: A parte il mercato di nicchia del private insurance connotato da premi solitamente superiori ai 250mila euro, non ci sono limiti particolari se non quelli definiti dalla compagnia assicurativa per ogni singolo prodotto (o tariffa);

D. Quali sono i profili di utenti a cui una polizza vita può convenire?

R. In generale la convenienza alla sottoscrizione di un prodotto assicurativo vita è direttamente proporzionale alla consistenza del patrimonio finanziario e alle attese di rendimento in quanto i principali vantaggi dello strumento risiedono nell'esclusione della prestazione caso morte di imposte sul patrimonio e nel differimento fiscale relativamente ai redditi prodotti dal «prodotto» assicurativo;

D. Cosa si può inserire in una polizza vita (es: azioni obbligazioni, strumenti derivati)?

R. Ogni paese europeo può definire uno specifico perimetro di investimento; in questo senso la normativa italiana può differire, ad esempio, dalla normativa lussemburghese o irlandese; possiamo però sicuramente dire che l'utilizzo di strumenti derivati è estremamente limitato e strettamente regolamentato al contenimento dei rischi (quindi in generale non se ne consente un uso di tipo speculativo);

D. C'è un limite di età oltre il quale accendere una polizza vita non è consigliabile?

R. In generale il limite di età è definito direttamente dalle compagnie anche per singolo prodotto in cui si tiene conto dei costi impliciti del prodotto in relazione al mantenimento temporale dello stesso;

D. La polizza vita può avere più beneficiari?

R. Certamente sì, non vi è alcun limite di beneficiari. In caso di premorienza di alcuni di essi si può regolare l'eventuale accrescimento (o meno) dei beneficiari rimanenti

D. Quando si paga il capital gain sui guadagni registrati?

R. Solo al momento del riscatto parziale o totale. Non esiste quindi un concetto di «maturazione» temporale, da qui il grosso vantaggio del differimento fiscale;

D. Il beneficiario della polizza vita deve pagare delle tasse di successione su quanto riceve dalla polizza?

R. No, come detto sopra il trasferimento è «esente», si paga solamente l'eventuale capital gain realizzato rispetto al premio originariamente investito;

D. Una polizza vita può avere una scadenza temporale (es: 20 anni). Nel caso c'è un minimo?

R. Il concetto di scadenza mal si concilia con il concetto di polizza vita che prevede come «scadenza» la morte della vita assicurata. In altri termini, finché la vita assicurata è in vita il contraente può in qualsiasi momento, tramite il riscatto parziale o totale, rientrare in possesso dei suoi beni, al momento della morte della vita assicurata il capitale sarà invece indirizzato ai beneficiari nominati

D. Quanto si può customizzare una polizza vita? Più è su misura e più costa?

R. Gli unici limiti alla personalizzazione sono i limiti legali imposti dalla natura del contratto assicurativo, ogni altro elemento può essere oggetto di personalizzazione. Il costo, in teoria, dovrebbe essere relativamente più alto, ma essendo le personalizzazioni ammesse su prodotti destinati a grandi patrimoni spesso si verifica l'esatto opposto.

D. Esistono anche dei rischi intrinseci di una polizza vita?

R. Solo la solidità finanziaria dell'emittente, come, purtroppo, abbiamo visto ultimamente.

