

Ora il private insurance spera nella «voluntary disclosure»

Sono soluzioni adatte ai clienti attenti alla tutela del patrimonio e al passaggio generazionale

di **Federica Pezzatti**

La raccolta assicurativa Vita parla chiaro. Il 2013 chiuderà con un segno di crescita importante. Le polizze Vita sono tornate a essere uno strumento molto gettonato agli sportelli ma anche nei salotti della consulenza private: target potenziale, i possessori di grandi patrimoni. I dati Ania mostrano un aumento del 31,5% della nuova produzione per le imprese italiane e extra Ue pari a 46,6 miliardi, a cui si aggiungono ben 9,2 miliardi raccolti in Italia da compagnie cross border domiciliate nell'Unione europea (Irlanda, Lussemburgo e altri Paesi) con un incremento del 40% rispetto ai primi nove mesi 2012. «Una certa volatilità nelle cifre è da attribuire al fatto che il numero dei soggetti "cross border" è minore e quindi le statistiche sono influenzate dall'operatività dei singoli gruppi - spiega Luigi Di Falco, responsabile Ania del Servizio Vita e Welfare-. Ma è innegabile che la polizza si stia presentando come uno strumento particolarmente adatto a determinate fasce di investitori: sono soluzioni che migliorano l'asset allocation dei clienti attenti alla tutela del patrimonio, al passaggio generazionale e alle tutele tipiche del veicolo assicurativo. Non è più solo l'investimento o l'ottimizzazione fiscale l'unico elemento che spinge il discorso assicurativo.

Al miglior passaggio generazionale è dedicato "Di Padre in Figlio", 5ª edizione del premio che sarà assegnato sabato 30 novembre in Borsa Italiana (promosso tra da Eidos Partners, Camere di Commercio di Milano e di Monza e Brianza, Schroders PB, Deloitte, Negri-Clementi Studio Legale e Bain&Co) e che premia gli imprendito-

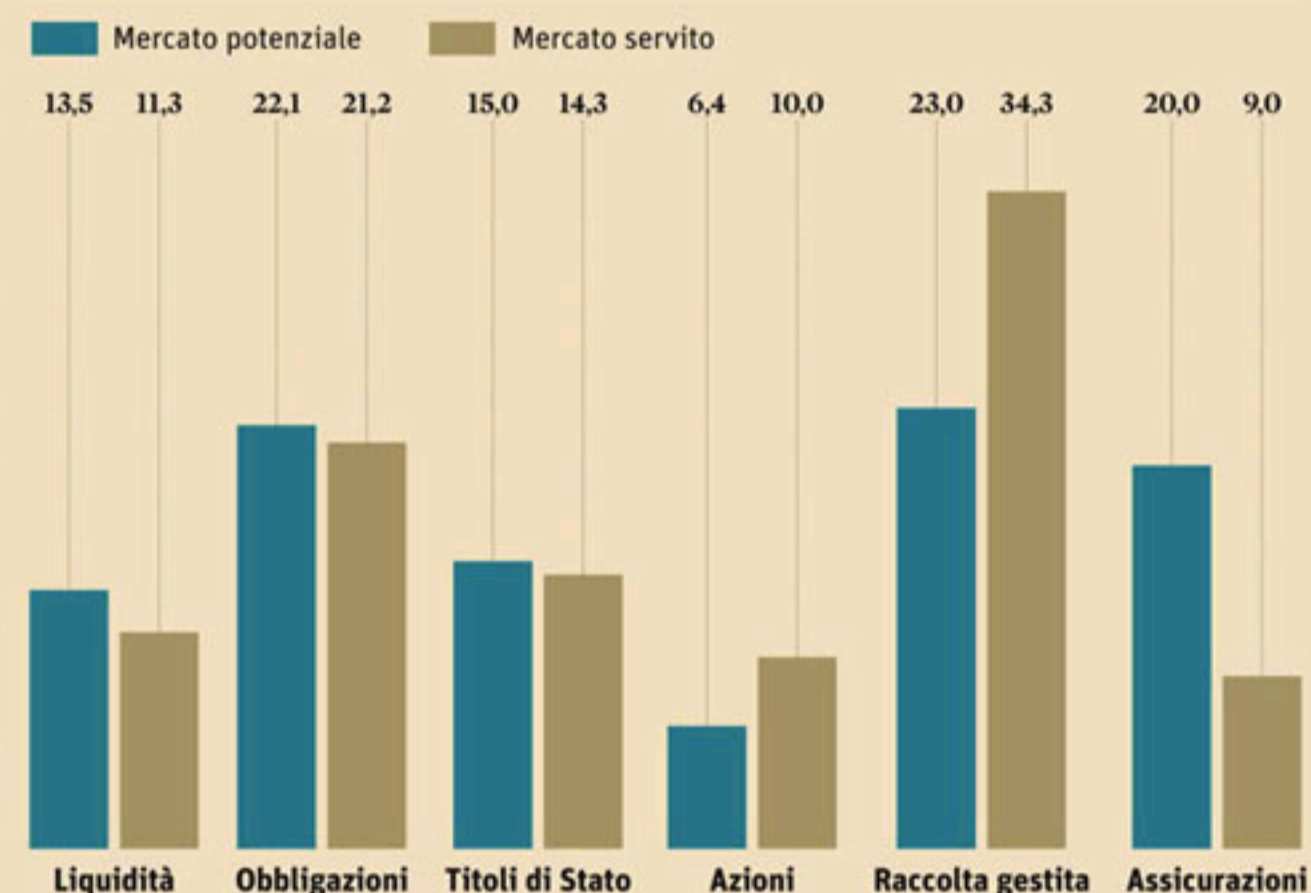
ri che hanno saputo gestire al meglio il passaggio di testimone.

In tema assicurativo è sempre più alta anche la sensibilità verso il discorso protection. «La crisi finanziaria, con il suo portato di insicurezze, sta influenzando la percezione dei clienti su tutti quei rischi non tipicamente finanziari, ma che possono comunque minare l'equilibrio economico della famiglia - spiega Bruno Zanaboni, presidente Aipb - : rischi legati alla salute, al patrimonio, alla responsabilità civile. La percezione dei rischi cui sono sottoposti la propria famiglia e il proprio patrimonio è molto più forte nei clienti private rispetto ad altri target». Ora comunque anche l'industria assicurativa spera nella voluntary disclosure, ossia nel provvedimento di regolarizzazione dei capitali che il Governo starebbe per rimodulare.

Il dossier allo studio si inserisce nella lotta ai paradisi fiscali già indicati dall'Ocse da realizzarsi con minori sanzioni per chi si autodenuncia intavolando un dialogo con l'agenzia delle Entrate per fare emergere beni non ancora scoperti dal fisco. Il compito di sperimentare questa pratica in Italia è stato affidato, con una circolare di fine luglio dell'agenzia delle Entrate, all'Ucifi (Ufficio centrale per il contrasto agli illeciti fiscali internazionali), che starebbe studiando una semplificazione delle procedure. È molto attesa una circolare che potrebbe arrivare a dicembre. Non ci sono cifre ufficiali ma si vocifera che già il primo anno potrebbe esserci una riemersione di circa 5 miliardi.

Dopo i vari Scudi, questa nuova procedura di regolarizzazione volontaria dei capitali detenuti all'estero in violazione degli obblighi tributari, appare una delle poche scialuppe di salvataggio per sfuggire

L'asset mix



Fonte: AIPB, Analisi del Mercato Servito dal Private Banking in Italia, dati a giugno 2013

alle maglie sempre più strette degli accordi internazionali che negli ultimi anni si sono moltiplicati tra i vari Stati. Ma visto che, almeno nelle intenzioni, questo nuovo provvedimento non sarà una passeggiata, per affrontare l'eventuale riemersione dei capitali sarà necessario ottenere un'assistenza professionale e di coordinamento. «Le assicurazioni sulla Vita possono essere lo strumento ideale per la gestione dei capitali regolarizzati, che potranno, in tal modo, anche rimanere all'estero - spiega Lorenzo Stipulante, country manager

per il mercato italiano di Farad -. Il private life insurance dà coperture fiscali, a livello di diritto civile e fiscale dei contribuenti residenti per quanto riguarda le attività finanziarie detenute all'estero, per esempio, qualora l'assicuratore sia sostituto d'imposta. Inoltre alcuni assicuratori si fanno carico del pagamento del bollo ordinario, esentando così i contratti dall'Ivafe. Senza contare la possibilità di cedere in pegno le polizze, utile a chi vuole finanziare delle operazioni societarie dando in garanzia la polizza Vita».

*Il diritto di autore sugli articoli e comunicati stampa è riconducibile alla fonte indicata.
Il ritaglio stampa è esclusivamente per uso privato.*



**Premio
DI PADRE IN FIGLIO**

Il gusto di fare impresa