

BLINDARE IL PATRIMONIO CON LE UNIT LINKED

La crisi finanziaria ha deteriorato molti degli strumenti di investimento. Tra i clienti del private banking cresce la richiesta di polizze vita per assicurare i propri asset patrimoniali. Made in Irlanda, Lussemburgo e Liechtenstein i prodotti più interessanti

■ di **Roberto Lenzi**
Avvocato in Milano

E' un dato di fatto come la crisi finanziaria attuale abbia esercitato una pressione notevole su famiglie ed operatori finanziari in genere. In un contesto in cui la quasi totalità degli asset di investimento ha subito un deterioramento, si è aperta la caccia alla ricerca di strumenti d'investimento alternativi.

In questo senso, si è assistito all'ulteriore sviluppo del segmento del c.d. Private Insurance con fondi dedicato.

Con tale termine si intende fare riferimento anche ad un particolare segmento del mercato assicurativo, che si caratterizza per il fatto di consentire ai soggetti utilizzatori del private banking, di pianificare i propri asset patrimoniali attraverso una veste assicurativa: quella, appunto di una polizza vita.

Particolarmente attraenti per questo tipo di polizze (nella forma della unit linked) sono sostanzialmente tre Paesi: L'Irlanda, il Lussemburgo e il Liechtenstein. Tutti attraverso il regime di libera prestazione di servizi (LPS), che consente la distribuzione dei propri prodotti assicurativi (del ramo vita, nel caso di specie) nei Paesi dell'Unione Europea (da parte di Irlanda e Lussemburgo) e dello Spazio Economico Europeo (nel caso del Liechtenstein).

La polizza assume tipicamente la tipologia del premio unico di durata pluriennale o a vita intera, che si realizza attraverso la creazione di un'unità di conto dedicata (attraverso il versamento di un premio) che potrà avere come sottostanti strumenti finanziari differenti, quali titoli azionari, obbligazionari, OICVR, SICAV, Hedge fund (single manager o fondo di fondi), fondi di private equity, quote di socie-

tà o, altro. Tale formula si presta, nella pianificazione patrimoniale e successoria, a molteplici finalità; le più comuni sono riconducibili alle seguenti possibilità:

■ *investire i premi assicurativi in tutti gli attivi consentiti dalla normativa del Paese prescelto (anche strumenti finanziari non armonizzati);*

■ *offrire un elevato grado di resistenza ad ipotesi d'aggressione del patrimonio trasferito alla compagnia. In tale caso, risulta evidente che la conoscenza in materia della normativa del Paese della compagnia assicurativa nonché di quella del paese di residenza risulterà determinante per gli obiettivi ricercati;*

■ *garantire ai beneficiari la corresponsione di un capitale in completa esenzione da tasse di successione; così come differire la fiscalità al momento del riscatto (parziale o totale) del capitale. Questi aspetti sono particolarmente significativi in presenza di stipulazioni di polizze da parte di soggetti UE, movimentando flussi finanziari e patrimoniali dal proprio paese di residenza;*

■ *costituire in pegno la polizza, quale garanzia a fronte di finanziamenti;*

■ *evitare la c.d. "euroritenuta europea".*

E' importante, tuttavia, sottolineare come i tre paesi indicati non presentino, prevalentemente sotto il profilo della flessibilità, le stesse caratteristiche; infatti, accanto a Irlanda e Liechtenstein, nazioni più elastiche sia in ordine agli importi minimi sottoscrivibili (a partire da 100.000 euro) sia in ordine agli strumenti (c.d. sottostanti) da inserire nella polizza (anche quote di società o altro), vi è il Lussemburgo che presenta elementi di maggiore rigidità (massima libertà di investi-



Roberto Lenzi

AVVOCATO

mento in asset diversificati a partire da 2.500.000 euro ed inserimento limitato di asset non propriamente mobiliari). Altro elemento importante per la scelta del Paese di riferimento è costituito dal tipo di modalità con cui il contraente deciderà di farsi amministrare il proprio patrimonio. Una volta scelta la compagnia assicurativa situata in uno dei Paesi sopra indicati, potrà sottoscrivere il premio assicurativo scegliendo gli attivi in cui investire (fatto salvo il caso che, conferendo strumenti finanziari, voglia mantenere in tutto o in parte gli stessi) e l'istituto bancario (preferibilmente di diritto estero) presso cui la compagnia assicurativa aprirà il conto corrente ed il deposito titoli a proprio nome anche se abbinati alla polizza specifica. A tal fine, il contraente potrà, in alternativa:

■ *affidare la gestione del premio (e degli eventuali aggiuntivi) ad un soggetto (gestore) che provveda alla strategia d'investimento prescelta;*

■ *affidare direttamente alla compagnia il compito di gestire gli asset attraverso il gestore scelto dalla compagnia;*

■ *amministrare direttamente gli asset (con disposizioni specifiche alla compagnia) e richiedendo, nel caso, di potere conferire alla compagnia, in luogo del premio unico, attivi di cui il contraente abbia già la titolarità al momento della stipula della polizza.*

In tutto questo contesto, sia il gestore che la banca depositaria potranno sempre essere modificati nel tempo, essendo il contraente l'effettivo dominus del rapporto.

Tuttavia, nella sottoscrizione di questo tipo di polizze vi è un elemento che può presentare caratteri di criticità se non gestito nel modo giusto. Il riferimento è rappresentato dalla voce costi. La prassi, infatti, ha fatto registrare in molti casi la conclusione di polizze con una politica di pricing piuttosto significativa.

L'elemento prezzo, comunque, è variabile in funzione dell'importo versato e negoziabile in virtù della c.d.- forza contrattuale del

//
In tutto questo contesto, sia il gestore che la banca depositaria potranno sempre essere modificati nel tempo, essendo il contraente l'effettivo dominus del rapporto
//

contraente (sicuramente rafforzata anche tramite l'assistenza di un fiduciario - avvocato o commercialista - esperto della materia).

In genere, le commissioni applicate dipendono, oltreché dalla scelta del Paese prescelto, anche dai soggetti istituzionali (Compagnia assicurativa, Banca depositaria, eventuale Gestore) con cui si entra in contatto.

In ogni caso, il regime commissionale riguarda le seguenti voci:

■ *commissione una tantum da versare alla Compagnia assicurativa (attenzione, però, nell'utilizzare compagnie assicurative che non godono di un grado d'affidabilità elevato);*

■ *commissione d'amministrazione/gestione assicurativa;*

■ *commissione alla banca depositaria;*

■ *commissione all'eventuale gestore;*

■ *commissione di negoziazione (voce tra le più critiche da monitorare) per l'acquisto/vendita degli asset sottostanti;*

■ *commissione eventuale per l'intervento di una società fiduciaria (tipologia spesso utilizzata anche in Italia);*

■ *eventuali commissioni a titolo di riscatto, cambio di strategia, splitting.*

Sulla base di tutte le variabili sopra indicate, il range commissionale globale può variare da un minimo dello 0,60% all'1,50% (commissioni superiori servono solamente a remunerare ulteriormente gestori e distributori).

IL PRIVATE INSURANCE IN ITALIA

Se sottoscritto in Italia, attraverso un soggetto abilitato in veste di proponente, la polizza assicurativa con fondo dedicato deve tenere conto del monitoraggio fiscale e valutario (ovviamente sopra 10.000 euro) che si basa sui seguenti aspetti: il versamento del premio, il momento della liquidazione del capitale ai beneficiari (o dell'eventuale riscatto da parte del contraente) e, infine, la fase d'accumulo. Il pagamento del premio (c.d. flussi) dovrà essere dichiarato nella Sez. III del quadro RW di Unico. Il pagamento del premio, altresì, non è di per sé suscettibile di determinare l'insorgere di proventi imponibili in capo al contraente, a meno che lo stesso non avvenga in natura. In questo caso la dottrina prevalente è orientata a ritenere imponibile, sulla base del valore normale, il versamento del premio. L'esistenza della polizza (c.d. consistenze), inoltre, dovrà essere dichiarata nella Sez. II del quadro RW di Unico. Il riscatto (totale o parziale), infine, dovrà essere dichiarato nelle Sez. III del quadro RW di Unico (trasferimenti dall'estero). Occorre, altresì, considerare che i capitali corrisposti in dipendenza di contratti assicurativi sulla vita costituiscono reddito per la parte corrispondente alla differenza tra l'ammontare percepito ed i premi pagati; il reddito è tassato con un'imposta sostitutiva pari al 12,50% ed il percettore di redditi di fonte estera dovrà provvedere ad autoliquidare l'imposta in sede di dichiarazione (quadro RM di Unico). Con riferimento, invece, al

“ Per il caso specifico di una compagnia estera in regime di prestazione di servizi, l'imposta sostitutiva verrà applicata direttamente o attraverso un unico rappresentante fiscale in Italia, che risponderà in solido con l'impresa estera. In Italia è frequente il ricorso all'intestazione fiduciaria di contratti assicurativi con compagnie estere ”

caso di capitale corrisposto ai beneficiari in conseguenza dell'evento morte dell'assicurato, non è prevista nessuna imposizione; così come non esiste alcuna imposizione per il contraente durante la fase di maturazione della polizza, in virtù della capitalizzazione degli asset sottostanti (sospensione d'imposta sino alla scadenza o all'eventuale riscatto, e possibile inserimento di prodotti finanziari ad esempio, fondi non armonizzati) che, se acquisiti direttamente dall'investitore, concorrerebbero alla formazione del reddito complessivo imponibile (con applicazione dell'aliquota IRE progressiva). Tuttavia, il quadro connesso al monitoraggio fiscale può mutare laddove gli obblighi connessi siano esclusi; ciò si verifica alle seguenti condizioni:

■ *il contratto assicurativo viene concluso attraverso un intermediario fiscalmente residente in Italia in veste di proponente del contratto;*

■ *i redditi derivanti dal contratto assicurativo (riscatto) siano riscossi sempre attraverso un intermediario autorizzato e residente in Italia.*

Per quanto concerne il quadro RM di Unico, laddove la compagnia d'assicurazioni svolga funzioni di sostituto d'imposta, in capo al contraente non sussisterà alcun obbligo di dichiarazione, in quanto ogni onere farà capo alla compagnia.

Per il caso specifico di una compagnia estera in regime di prestazione di servizi, l'imposta sostitutiva verrà applicata direttamente o attraverso un unico rappresentante fiscale in Italia che risponderà in solido con l'impresa estera.

In Italia, è frequente il ricorso all'intestazione fiduciaria di contratti assicurativi con compagnie estere.

In tal modo, il fiduciante residente in Italia, non sarà sottoposto agli obblighi sul monitoraggio fiscale dei flussi e delle consistenze. Per l'eventuale caso del riscatto totale, invece, quanto ricevuto dalla compagnia assicurativa sarà soggetto a monitoraggio fiscale:

■ *se si configura come reddito di capitale e come tale non rientra nel*

regime del risparmio amministrato;

■ *se la fiduciaria non è in grado di applicare l'imposta sostitutiva, a meno che non operi come rappresentante fiscale dell'impresa assicurativa estera.*

Infine, la cessione del contratto assicurativo da parte della società fiduciaria ad un terzo per conto del fiduciante darà origine ad un reddito diverso e come tale non sarà soggetto a monitoraggio fiscale direttamente in capo al fiduciante se catalogato all'interno della polizza come deposito amministrato.

IL PRIVATE INSURANCE E I FONDI IMMOBILIARI COSIDDETTI "FAMIGLIARI"

Questo veicolo assicurativo, se strutturato con paesi appartenenti alla c.d. white list, può essere interessante anche per la detenzione di asset illiquidi, quali i fondi immobiliari italiani di diritto italiano c.d. "famigliari", permettendo di ottimizzare la nuova fiscalità introdotta, in linea con la normativa antiriciclaggio, così come implementata nel diritto italiano in applicazione della Terza Direttiva UE.

La nuova imposta patrimoniale (pari all'1% del valore netto del fondo), infatti, non trova applicazione ove il 50% delle quote siano detenute da soggetti esteri residenti in Stati inclusi nella white list e nel caso in cui meno dei due terzi delle quote siano riconducibili ad unica famiglia (detenzione in polizza di metà delle quote del fondo). Inoltre, non viene modificato il trattamento fiscale dei proventi distribuiti a soggetti non residenti provenienti da Paesi inclusi nella white list.

Viene, altresì, superata la disposizione antielusiva italiana connessa alla presunzione di residenza (nessuna ritenuta sui proventi distribuiti dal fondo), in presenza di una compagnia assicurativa estera che non abbia investito il proprio patrimonio in misura prevalente in quote di fondi immobiliari né sia controllata direttamente o indirettamente da soggetti italiani. Restano ferme, naturalmente, le disposizioni fiscali italiane in tema di conferimenti e cessioni. ■

«NOI, VITTIME DELLE BANCHE»

■ di Nicola Scambia

In questi giorni è in discussione una causa per omicidio preterintenzionale a carico di tre alti dirigenti di una banca a copertura nazionale. Potete trovare i riferimenti sul quotidiano *L'Arena* di Verona dell'11 febbraio scorso. L'accusa è di aver indotto al suicidio il dirigente di un istituto di credito per averlo licenziato senza alcuna motivazione plausibile e senza mettere in atto le pratiche di risoluzione bonaria.

DIRIGENTI COME KLEENEX

L'istituto di credito era stato acquisito da poco e si immagina che la nuova banca abbia voluto liberarsi del dirigente. È una prassi consolidata da parte di alcune banche, usare i loro dipendenti, promotori e private bankers, come Kleenex. Si prendono, si usano e si sfruttano finché fa comodo e, alla fine, si gettano via. Per sfruttarli meglio gli si fanno prima firmare clausole capestro (tendenzialmente illecite) e poi li si liquidano, contando anche sul fatto che, con questi chiari di luna di crisi, uno preferisca star zitto e cercarsi subito un'altra sistemazione piuttosto che imbarcarsi in un contenzioso che potrebbe anche rivelarsi un boomerang. Tra l'altro, ho scoperto ultimamente che le stesse banche che maltrattano i loro dipendenti riservano uguale trattamento ai loro clienti. Gestioni poco

Dopo ingiustizie e vessazioni nei confronti di clienti e dipendenti nasce Fo.ca, la prima associazione italiana contro gli abusi degli istituti di credito. Consulenze legali, informazione e sostegno psicologico

limpide dei capitali per lucrare maggiori commissioni, pressioni indebite per non cambiare istituto, telefonate intimidatorie o diffamatorie nei confronti, ad esempio, di collaboratori che se ne vanno per scongiurare il pericolo che il cliente li segua. Sembrerebbe una perversa strategia di marketing per cercare di recuperare in qualche modo posizioni altrimenti perdute o per avvantaggiarsi scorrettamente nei confronti della concorrenza onesta.

INIZIATIVA CONTRO GLI ABUSI

Probabilmente però que-

sto tipo di comportamento è destinato a subire un'offensiva da parte di alcune associazioni di cittadini. Una di queste si chiama Associazione Fo.Ca (www.associazionefoca.eu), prende il nome da due vittime di una di queste banche vessatorie e raggruppa già ex dipendenti, promotori finanziari e private bankers ed ex clienti di banche che hanno subito grosse vessazioni e abusi di potere.

L'associazione si è costituita il 4 febbraio 2009. In Italia, un'iniziativa del genere è del tutto nuova, ma a detta di una delle promotrici è destinata a raccogliere adesioni da tutti coloro che hanno subito qualche grave ingiustizia da parte di una banca. E non sono pochi. Mi dice la signora che in un mese o poco più di vita, hanno raccolto moltissime adesioni. Sono già presenti a Milano, Verona, Bari, Catania, Forlì.

UNIRE CHI HA SUBITO DANNI

Ma cosa si propone questa Associazione? La signora me lo spiega così: «Unire le persone che hanno subito gravi danni da qualche banca, fornire loro consulenza legale, appoggio psicologico, creare dei comitati che informino la Consob, la Banca d'Italia, associazioni di categoria, mass media e per i casi più gravi la magistratura. Creare una rete di solidarietà attiva intorno a queste persone e informare

gli altri che è importante stare sempre all'erta perché è facile cadere vittima di un contratto capestro, di una clausola vessatoria, di una gestione illecita, di un patto di non concorrenza o di un patto di stabilità killer».

«Inoltre» continua la signora, «stiamo cercando contatti con altre associazioni di consumatori e con i sindacati dei bancari per cercare di costruire una strategia comune».

IMPEDIRE CONTRATTI POCO LIMPIDI

«Stiamo anche avendo contatti con l'Ordine degli Avvocati, per vedere cos'è possibile fare per marginalizzare quegli studi legali che si prestano a confezionare contratti poco limpidi».

Insomma, sembrerebbe che qualcosa si stia davvero muovendo per cercare di eliminare dal settore chi, per anni, ha cercato di imbrogliare le carte e di ottenere dei vantaggi illeciti. Un'epurazione che andrebbe a tutto vantaggio della maggioranza di operatori onesti e affidabili che a tutt'oggi subiscono grossi danni dall'apparente impunità di queste "Banche Alcatraz".

È necessario, secondo la mia personale opinione, che tutti coloro che hanno subito torti gravi da banche o che confidano in un mondo migliore si associno.

Forse c'è davvero qualcosa di nuovo nell'aria. E non sarà soltanto la primavera. ■