

ACADEMY

Tecniche, metodi, strumenti: conoscere di più per investire meglio

ECCO IL PRIVATE INSURANCE

Definizione, analisi e prospettive di un settore di attività che risponde con soluzioni personalizzate alle esigenze assicurative e patrimoniali di una clientela con problematiche sofisticate e complesse

■ di **Federica Bertoncelli**
Ufficio Studi AIPB

In uno scenario come quello italiano, dove oltre il 60% della ricchezza è detenuta dalla fascia di popolazione ultrasessantenne e dove i trend demografici hanno fatto emergere un vero e proprio "rischio longevità", inteso come capacità di far fronte alle aspettative di consumo in un contesto di redditi da pensione decrescenti, non si può che sottolineare l'importanza delle soluzioni assicurative. Il discorso vale a maggior ragione se contestualizzato nella realtà odierna, con i mercati nel pieno di una tormenta senza precedenti e una fortissima richiesta da parte dei clienti di protezione e tutela, anche a costo di rinunciare a profitti.

Il mercato del Private Banking in Italia ammonta a 779 miliardi di euro; il passaggio generazionale delle aziende di famiglia coinvolge circa 60.000 società ogni anno, di cui meno della metà sopravvive al fondatore; le

compagnie italiane nel 2006 hanno raccolto nuovi premi vita per circa 70 miliardi di euro ed è noto che le polizze detenute in portafoglio crescono con l'aumentare dell'età. Bastano questi pochi dati per comprendere quanto sia ampia la fascia di clientela potenziale del mercato Private Insurance, una florida nicchia di mercato. Si è sentita quindi la necessità di dare una definizione esaustiva di settore, a cui AIPB, Associazione Italiana Private Banking, è giunta grazie al lavoro svolto dalla Commissione Tecnica Private Insurance composta da specialisti di questo mercato.

IL SERVIZIO

Private Insurance è il termine che identifica l'insieme delle soluzioni assicurative (vita e danni) offerte alla clientela con problematiche sofisticate e complesse. (Fonte AIPB)

Il servizio è rappresentato da un'offerta di prodotti assicurativi altamente personalizzati, formulata attraverso una struttura dedicata dotata di risorse umane qualificate e specializzate all'interno di Banche, Compagnie e Intermediari. Comprende innanzitutto polizze di assicurazione sulla vita (tipicamente di diritto estero) ad elevato contenuto finanziario, utilizzate come strumento di gestione patrimoniale, di pianificazione finanziaria e successoria in grado di garantire sicurezza e vantaggi fiscali agli investitori più facoltosi ed alle rispettive famiglie (polizze portfolio, unit private); in secondo luogo polizze di copertura dei rischi sulla durata della vita (rendite vitalizie, assicurazione caso morte); infine, vi sono polizze danni (contratti ad elevata per-

sonalizzazione) volte alla copertura dei rischi patrimoniali legati ai beni mobili ed immobili del cliente Private oltre che polizze danni che, invece, offrono una copertura dei rischi personali (rischio di danni alla persona).

Nel corso degli ultimi anni, il ruolo del Private Banking si è progressivamente modificato per adattarsi sia a nuovi trend di mercato, sia alle conseguenti esigenze della clientela, che è sempre più informata ed esigente e ricerca un unico interlocutore, punto di riferimento per la risoluzione di tutte le problematiche legate al patrimonio inteso in senso complessivo: dalla gestione finanziaria, alla pianificazione patrimoniale di lungo periodo (che tenga conto anche delle problematiche previdenziali e di passaggio generazionale), ai temi legati alla gestione dell'azienda e al family business.

Per queste ragioni, nella ristrutturazione della gamma dei servizi offerti dal Private Banking, il modello consulenziale diventa sempre più strategico.

La parola chiave di questa struttura multi-service, afferma **Giuseppe Frasca** di Farad International e Presidente della Commissione AIPB sul Private Insurance, è quindi Personalizzazione, realizzata attraverso una scelta di offerta indipendente ad architettura aperta. Sempre più banche si avvalgono di un soggetto esterno specializzato per offrire alla propria clientela il servizio di Private Insurance.

Per quanto riguarda le principali motivazioni per le quali la clientela High NetWorth attiva sempre più contratti assicurativi vita di diritto estero di tipo personalizzato vi è la necessità di soddisfare un'esigenza assicurati-

“...la volontà di pianificare il proprio risparmio individuale attraverso un investimento flessibile e realmente personalizzato, che consenta inoltre l’accesso, a condizioni fiscalmente efficienti, a strumenti di investimento non comunemente reperibili sul mercato domestico o tradizionalmente penalizzati da una più sfavorevole tassazione”

vo/previdenziale attraverso l’utilizzo di uno strumento in grado di gestire il passaggio generazionale del proprio patrimonio, minimizzando inoltre l’impatto fiscale. Ricordiamo infatti che i contratti assicurativi sono esenti dalla neo reintrodotta imposta di successione; la sicurezza di un investimento immune dalle vicissitudini personali del sottoscrittore (impignorabilità ed insequestrabilità); la volontà di pianificare il proprio risparmio individuale, attraverso un investimento flessibile e realmente personalizzato, che consenta inoltre l’accesso, a condizioni fiscalmente efficienti, a strumenti di investimento non comunemente reperibili sul mercato domestico o tradizionalmente penalizzati da una più sfavorevole tassazione; ed infine, la necessità di gestire problematiche, relative alla propria situazione familiare/aziendale, maggiormente sofisticate (gestione del passaggio generazionale dell’azienda, ottimizzazione fiscale internazionale ecc..) per le quali vengono spesso indirizzati a tali strumenti da professionisti di fiducia (commercialisti/fiscalisti, consulenti esterni, fiduciarie).

In questo settore operano diverse tipologie di player, tra cui le compagnie assicurative che attuano una strategia che mira alla conservazione del patrimonio nel lungo/lunghissimo termine in collaborazione e in accordo con i consulenti di pianificazione finanziaria dei clienti investitori.

PROTEZIONE & SICUREZZA

Claudio Colombo, Amministratore Delegato di Lombard, anch’egli socio AIPB, ritiene che i principi di base ai quali fare riferimento siano la protezione e la sicurezza dell’investitore; l’importanza di una consulenza professionale indipendente di riconosciuta qualità; un sistema legale che permetta l’assunzione della proprietà in modo efficiente e, infine, il Privatbancassurance (termine coniato da Lombard) che si pone come obiettivo l’integrazione dei servizi di Private Banking e di gestione degli investimenti con un utilizzo sofisticato dell’assicurazione sulla vita come struttura di pianificazione finanziaria in

grado di garantire sicurezza e vantaggi fiscali agli investitori più facoltosi e alle rispettive famiglie.

I broker indipendenti agiscono per conto del proprio cliente da cui riceve un mandato a ricercare la miglior soluzione assicurativa in base alle esigenze prospettate e curare i rapporti con lo stesso assistendolo durante tutta la vita del contratto: il cliente viene dunque messo nella effettiva condizione di cogliere le migliori opportunità presenti sul mercato in un’ottica di vera architettura aperta grazie a reali soluzioni dedicate.

CONSULENZA IN BANCA

Infine, si può parlare di Private Insurance anche all’interno della banca come un’attività di consulenza finalizzata non solo allo sviluppo di strumenti tipici di asset allocation, efficaci per l’ottimizzazione patrimoniale e successoria, ma anche alla proposizione di soluzioni idonee a soddisfare bisogni di protezione tipici del mondo assicurativo con prodotti modulari, personalizzati, ed estremamente trasparenti.

L’obiettivo della banca, come afferma Maurizio Paparone di UBI Banca Private Banking e socio AIPB, è di ridurre il rischio che il cliente, per improvvise e gravi necessità, sottovalutate o non sufficientemente ponderate, debba disinvestire parte dei capitali in modo non ottimale. Le soluzioni, fornite tramite il supporto dei migliori specialisti interni ed esterni al gruppo, vengono presentate solo dopo una profonda analisi delle esigenze del cliente e del suo nucleo familiare che, nel rispetto dei principi dettati dalla MiFID, emergono a seguito dell’attenta elaborazione dei questionari sottoposti.

L’analisi delle attività potenzialmente a rischio detenute dalla clientela (attività reali, attività finanziarie, azienda di famiglia) prende in considerazione l’aggregazione virtuale degli asset finanziari detenuti presso terzi (per ricostruire il patrimonio complessivo del cliente e ottimizzare l’asset allocation), valuta la presenza e la composizione degli asset non finanziari e le relative implicazioni sull’ottimizzazione dell’attivo / passivo. ■