

COVER STORY

ASSICURAZIONI: ECCO COME VALUTARE I CONTRATTI

Ramo I? Tra il 10% e il 30% del portafoglio



INTERVISTA

Andrea Bazzani
direttore di Big insurance brokers

Lei che fa consulenza assicurativa ai possessori di grandi patrimoni in campo assicurativo cosa suggerisce in questo momento?

Mitigare o ridurre il rischio è alla base del nostro mestiere. Limitan-

dosi alle polizze Vita di investimento, ritengo che debbano essere sempre viste in un'ottica di lungo periodo, come strumento di tutela del reddito e di pianificazione successoria. Al momento crediamo nella polizza multiramo con un investimento in strumenti rivalutabili (ramo I) tra il 10% e il 30% massimo del patrimonio. Anche le polizze di decumulo di tipo unit linked con cedola possono essere una buona soluzione per diversificare e controllare il rischio, in quanto il loro funzionamento permette alla gestione di poter "lavorare" nel tempo.

Oggi si fatica a trovare soluzioni rivalutabili che tra l'altro non pagano il bollo sugli investimenti...

Anche se con minore facilità rispetto al passato sia in Italia sia all'estero c'è ancora disponibilità. Ri-

teniamo comunque che questo genere di investimento non sia del tutto esente da rischi. Inoltre con i rendimenti attuali occorre un serrato controllo sui costi (il cosiddetto trattenuto) in quanto molti collocatori, specie bancari, stanno assorbendo ormai la maggior parte dei rendimenti.

Quali incertezze vede?

Le gestioni separate hanno sempre rappresentato un investimento di lungo periodo per la clientela, specie retail, e anche le compagnie vi investivano i depositi per le polizze di rendita. Ciò stabilizzava la raccolta. Negli ultimi anni abbiamo assistito ad un'inversione di tendenza: la clientela retail è stata spostata su prodotti più rischiosi (ramo terzo) e parte della clientela facoltosa ha optato per la polizza ramo I, anche per

importi significativi, però in un'ottica speculativa, alla ricerca di maggiori rendimenti sulla parte di patrimonio tradizionalmente investito in liquidità. Ciò ha portato alcune gestioni diluire i rendimenti a discapito dei vecchi sottoscrittori. Le ramo I vanno utilizzate come una normale asset class, tenendo conto del rischio emittente (la compagnia), rischio liquidabilità e del rischio Paese. Per queste ragioni un cliente non vi dovrebbe investire più del 10-30% del patrimonio. Una recente legge francese permette, per esempio, alle compagnie in difficoltà di non liquidare la polizza alla richiesta di riscatto del cliente (almeno per un certo periodo) e questo deve far pensare. Anche il tentativo, poi ritirato, di applicare il bollo anche alle polizze ramo I fa capire come questo pro-

dotto sia visto anche dal Fisco come uno strumento speculativo.

Quali sono le soluzioni vanno per la maggiore tra i "private"?

Come già detto nell'ultimo triennio le polizze ramo I. Ci sono stati anche casi dove, per i clienti più aggressivi ed esperti, le banche hanno addirittura proposto di mettere queste polizze a garanzia di finanziamenti usati per strutturare altre gestioni più speculative. Sulle unit osservo invece un aumento di proposte in fondi di private equity.

Come giudica i prodotti oggi venduti agli sportelli?

Costosi e complicati. Dai millennials in avanti però internet sarà "game changer" e non solo per il retail.

f.pezzatti@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ramo I? Tra il 10% e il 30% del portafoglio

Andrea Bazzani - Direttore di Big Insurance Brokers

Lei che fa consulenza assicurativa ai possessori di grandi patrimoni in campo assicurativo cosa suggerisce in questo momento?

Mitigare o ridurre il rischio è alla base del nostro mestiere. Limitandosi alle polizze Vita di investimento, ritengo che debbano essere sempre viste in un'ottica di lungo periodo, come strumento di tutela del reddito e di pianificazione successoria. Al momento crediamo nella polizza multiramo con un investimento in strumenti rivalutabili (ramo I) tra il 10% e il 30% massimo del patrimonio. Anche le polizze di decumulo di tipo unit linked con cedola possono essere una buona soluzione per diversificare e controllare il rischio, in quanto il loro funzionamento permette alla gestione di poter "lavorare" nel tempo.

Oggi si fatica a trovare soluzioni rivalutabili che tra l'altro non pagano il bollo sugli investimenti...

Anche se con minore facilità rispetto al passato sia in Italia sia all'estero c'è ancora disponibilità. Riteniamo comunque che questo genere di investimento non sia del tutto esente da rischi. Inoltre con i rendimenti attuali occorre un serrato controllo sui costi (il cosiddetto trattenuto) in quanto molti collocatori, specie bancari, stanno assorbendo ormai la maggior parte dei rendimenti.

Quali incertezze vede?

Le gestioni separate hanno sempre rappresentato un investimento di lungo periodo per la clientela, specie retail, e anche le compagnie vi investivano i depositi per le polizze di rendita. Ciò stabilizzava la raccolta. Negli ultimi anni abbiamo assistito ad un'inversione di tendenza: la clientela retail è stata spostata su prodotti più rischiosi (ramo III) e parte della clientela facoltosa ha optato per la polizza ramo I, anche per importi significativi, però in un'ottica

speculativa, alla ricerca di maggiori rendimenti sulla parte di patrimonio tradizionalmente investito in liquidità. Ciò ha portato alcune gestioni a diluire i rendimenti a discapito dei vecchi sottoscrittori. Le ramo I vanno utilizzate come una normale asset class, tenendo conto del rischio emittente (la compagnia), rischio liquidabilità e del rischio Paese. Per queste ragioni un cliente non vi dovrebbe investire più del 10-30% del patrimonio. Una recente legge francese permette, per esempio, alle compagnie in difficoltà di non liquidare la polizza alla richiesta di riscatto del cliente (almeno per un certo periodo) e questo deve far pensare. Anche il tentativo, poi ritirato, di applicare il bollo anche alle polizze ramo I fa capire come questo prodotto sia visto anche dal Fisco come uno strumento speculativo.

Se sono soluzioni lussemburghesi non c'è il rischio di pagare troppe tasse?

Non ci sono differenze fiscali con quelle italiane.

Quali sono le soluzioni che vanno per la maggiore tra i "private"?

Come già detto nell'ultimo triennio le polizze ramo I. Ci sono stati anche casi dove, per i clienti più aggressivi ed esperti, le banche hanno addirittura proposto di mettere queste polizze a garanzia di finanziamenti usati per strutturare altre gestioni più speculative. Sulle unit osservo invece un aumento di proposte in fondi di private equity.

In questo periodo i clienti private hanno paura dei risultati delle elezioni?

Non ho percepito alcun timore sull'eventuale risultato delle elezioni.

Si teme anche una possibile patrimoniale o aumento tasse di successione? Che fare?

La patrimoniale attuale dello 0.20% sugli investimenti è stata accettata senza troppi drammi, un eventuale ritocco non credo possa creare scompiglio. Del resto in Francia e Belgio per esempio è maggiore. Anche le imposte di successione sono viste in aumento da tempo e dunque un adeguamento ragionevole è già stato metabolizzato. Rimedi non ce ne sono, certamente i giovani clienti private con patrimoni di famiglia in caso di un aumento sostanzioso delle imposte gravanti sul patrimonio opterebbero più facilmente dei loro genitori a una relocation in paesi vicini a fiscalità privilegiata.

Come giudica i prodotti oggi venduti agli sportelli?

Costosi e complicati. Dai millennials in avanti però internet sarà "game changer" e non solo per il retail.