

# Il match tra gestioni e "contenitori" Vita

**Polizze d'investimento adatte ai passaggi successivi fuori asse. Possono essere poste anche in garanzia**

**Gaia Giorgio Fedi**

Investire con la flessibilità e la diversificazione concessa da una gestione patrimoniale, ma con i vantaggi propri di un contratto assicurativo, per esempio in tema di tassazione differita e benefici successori. Sono queste le caratteristiche dei cosiddetti wrapper assicurativi, dei "contenitori" che possono assumere per esempio la forma di polizze unit linked o multiramo e che includono al loro interno diversi asset e prodotti e prevedono un elevato grado di personalizzazione.

Sotto molti punti di vista si tratta di strumenti paragonabili alle gestioni patrimoniali, perché l'investimento sottostante è personalizzabile ed è possibile modificare la composizione del portafoglio, ma con la presenza di ulteriori peculiarità legate alla natura del prodotto, come la tassazione differita e i vantaggi successori.

«Il wrapper in pratica è un mantello a un contenuto, spesso sotto forma di polizze unit linked con un sottostante determinato o ad architettura aperta, ma in generale è un universo piuttosto vario, che può comprendere anche polizze

multiramo o anche polizze private sopra i 250mila euro di capitale», osserva Andrea Polizzi, socio dello Studio D'Argenio Polizzi. Questo, di per sé, comporta dei vantaggi per il sottoscrittore. «Dal punto di vista giuridico, una polizza unit linked o multiramo è comunque una polizza vita anche se il sottostante ha natura finanziaria, e vanta quindi le caratteristiche tipiche e i vantaggi offerti da questo genere di prodotti, come per esempio l'impignorabilità e l'insequestrabilità», prosegue il legale. Questo significa che la polizza non è aggredibile dai creditori, «pur nei limiti previsti dal codice civile», sottolinea Polizzi. In soldoni, questo tipo di protezione funziona se il sottoscrittore è in buona fede, e non si può provare dunque che abbia sottoscritto il prodotto per sottrarre soldi ai creditori. Sulla natura delle unit linked, e quindi sulla garanzia di van-

taggi ulteriori rispetto a prodotti analoghi non assicurativi - come le gestioni patrimoniali - si era acceso di recente un intenso dibattito, dopo che in un'ordinanza la Corte di Cassazione aveva qualificato un contratto unit linked come prodotto finanziario. «Ma successivamente è intervenuta la Corte di Giustizia Ue, che ha ribadito la natura assicurativa delle unit linked», afferma Polizzi.

Un'altra caratteristica che consente alle gestioni assicurative di offrire dei vantaggi aggiuntivi rispetto alle gestioni patrimoniali è il trattamento in materia successoria. Infatti questi prodotti sono esenti dall'imposta di successione, e consentono inoltre di designare un beneficiario estraneo all'asse ereditario fin

dal momento della sottoscrizione. «Si tratta di un contratto che non rientra nell'asse ereditario, e quindi è protetto anche da eventuali rivalse degli eredi, purché non violi la legittima», spiega Polizzi. Se gli asset investiti nella polizza violano la legittima ovviamente una rivalsa è possibile, ma va anche considerato che non esiste un registro pubblico delle polizze, pertanto in assenza di informazioni dirette diventa difficile per gli eredi indagare su chi sia il beneficiario.

Tra gli altri vantaggi del wrapper c'è la possibilità di effettuare un piano di versamenti aggiuntivi programmati che lo rendono analogo a un Pac finanziario, e permette quindi un ingresso graduale sul mercato con riduzione del rischio legato al timing di investimento. Non solo. «I prodotti di questo tipo possono essere utilizzati anche come strumento di credito: si possono dare come pegno o portarli in banca come garanzia per un finanziamento, un'azione che sarebbe molto più complessa nel caso si fosse optato per una gestione patrimoniale. La polizza prevede infatti perfino la possibilità di designare un creditore pignoratorio», argomenta Polizzi. Come sempre vanno valutati però anche i costi di questi strumenti che non sono proprio leggeri. Talvolta sono previsti costi di ingresso (o di riscatto nei primi anni del contratto), inoltre sono da considerare i trattenuti annui sulla gestione (applicati direttamente o indirettamente). Quindi prima di optare per una soluzione assicurativa bisogna valutare rischi, potenziali benefici e costi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Il fisco delle polizze

Le regole fiscali ora in vigore.

TIPO DI CONTRATTO	VANTAGGIO FISCALE
<b>TRATTAMENTO FISCALE DEI CONTRATTI VITA D'INVESTIMENTO</b>	
Polizze di risparmio, polizze caso morte e invalidità	Le somme da trasferire ai beneficiari sono escluse dall'applicazione dell'imposta di successione (vedi nota 1)
Pip e fondi pensione aperti	Aliquota del 12,5-20% sui rendimenti e deduzione dei contributi fino a 5.164,57 euro (vedi nota 2)
Pir (piani individuali di risparmio)	Detassazione su capital gain e rendimenti su investimenti fino a 30mila l'anno (max. 150mila euro in 5 anni) se detenuto per cinque anni
Polizze unit linked e multiramo	Posticipo della tassazione dei capital gain al momento del disinvestimento (in particolare nessuna tassa in caso di switch tra fondi nella stessa polizza); compensazione di utili e perdite all'interno della stessa polizza

(1) L'imposta di bollo è applicata solo al momento della liquidazione del sinistro e solo sulla componente finanziaria (no ramo 1)

(2) La prestazione finale viene tassata al 9-15% (contro il 23-43% del Tfr lasciato in azienda). In caso di anticipazioni e riscatti si applica una ritenuta che varia dal 6% al 23% a seconda dei casi.

## LA RACCOLTA DELLE RETI

### DATI ASSORETI

#### Assicurazioni al top

Secondo i dati di Assoreti del mese di agosto nell'ambito del risparmio gestito le scelte di investimento privilegiano i prodotti assicurativi, sui quali si rileva il maggiore flusso di risorse nette (806 milioni €),

seppure in lieve calo rispetto a luglio (-6,8%). Nello specifico si osserva la flessione dei premi netti sulle polizze tradizionali (-23,7%), e sulle multiramo (-36,1%), mentre i volumi di raccolta netta sulle unit ammontano a 353 milioni di euro, con un incremento del 53,7% rispetto al mese precedente.

