

PRODOTTI ASSICURATIVI

Una polizza per la vita, Governo permettendo

Sono uno dei prodotti finanziari preferiti dagli investitori italiani che ne apprezzano i rendimenti minimi e i vantaggi fiscali che ora il governo Renzi potrebbe ridurre

di **MASSIMILIANO VOLPE**

Sono state uno dei prodotti più apprezzati dai risparmiatori italiani negli ultimi mesi per fare fronte ai risicati interessi offerti dai titoli di Stato tanto che, secondo gli esperti, l'interesse per le polizze vita potrebbe proseguire anche nel corso del 2015. Fisco permettendo (vedi box a pagina 74). Una recente ricerca condotta da PwC ha infatti evidenziato che le preferenze degli italiani per i prodotti del ramo vita sono legate a finalità di investimento rispetto a quanto succede in altri Paesi dove invece prevalgono le esigenze di protezione. A trainare la raccolta dei prodotti vita hanno contribuito soprattutto le polizze vita tradizionali a gestione separata (Ramo I) in cui l'assicurato ha diritto ad un capitale minimo garantito e le unit linked (Ramo III) po-



LUIGI DI FALCO
responsabile vita
e welfare Ania

lizzate dedicate a coloro che hanno una maggiore propensione al rischio. "Le gestioni collegate alle polizze vita tradizionali hanno una composizione degli investimenti piuttosto prudentiale, incentrata su titoli a reddito fisso, in buona parte titoli di Stato italiani" chiarisce **Luigi Di Falco**, responsabile Vita e Welfare dell'Ania. Per questi prodotti i proventi ottenuti dall'atti-

OLD MUTUAL WEALTH

UNIT LINKED,

Abbiamo chiesto a Enzo Furfaro, amministratore

Per quale tipologia di investitore sono adatte le unit linked?

Questo prodotto è ideale per un investitore con un orizzonte temporale di almeno 5 anni, con esigenze sofisticate, che segue il mercato e il suo andamento. Oggi, poi, registriamo sempre più l'esigenza da parte del cliente di pianificare il suo futuro e quello della sua famiglia, sia perché si sta verificando un allungamento della vita, sia perché ci rivolgiamo ad una clientela affluente che ha necessità di tutelare il proprio patrimonio nel tempo.

Oltre ai vantaggi tipicamente finanziari quali altri benefici possono offrire le unit linked?

Investire nei mercati finanziari all'interno di un contenitore assicurativo significa poter sfruttare diversi vantaggi fiscali e operativi: rimandare al momento del riscatto il pagamento della tassazione sulle eventuali plusvalenze maturate, rimanere sempre inve-

vità di investimento, rispetto al valore della giacenza media dei titoli presenti nelle gestioni, determina il rendimento lordo, che viene attribuito ai contratti dopo aver dedotto una quota dello stesso a titolo di commissione. "Grazie alle loro peculiarità - prosegue Di Falco - le gestioni assicurative delle polizze tradizionali riescono a fornire rendimenti molto stabili, con una volatilità decisamente bassa, e pertanto a neutralizzare il rischio di entrare o uscire dall'investimento in un momento sfavorevole, caratteristica molto apprezzata dai risparmiatori poco propensi ai rischi di oscillazione dell'investimento tipici delle altre gestioni". Diverso il caso delle unit linked dove i premi versati sono reinvestiti in fondi comuni legando così l'andamento della polizza a quello dei mercati finanziari.

Rendimenti netti intorno al 2%

"La ragione principale che spiega il forte successo di vendita delle polizze tradizionali è che attualmente i tassi d'interesse e l'inflazione sono su ▶

LA CRESCITA DELLE POLIZZE VITA NEI PRIMI OTTO MESI DEL 2014

	PREMI DA INIZIO 2014	VARIAZIONE 2014/2013
Vita ramo I	47.200.530	53,20%
Capitalizzazione - ramo V	2.039.295	102,80%
Linked - ramo III	12.438.404	29,90%
di cui unit linked	12.418.098	30,20%
di cui index linked	20.306	-34,10%
Malattia a lungo termine	5.433	-7,30%
Fondi pensione aperti	50.037	15,80%
Imprese italiane extra UE	61.733.698	49%
Imprese UE	10.505.056	18,90%
TOTALE	72.238.754	43,70%

dati in migliaia di euro

Fonte: Ania

QUANDO IL CONSULENTE FA LA DIFFERENZA

tore delegato di Old Mutual Wealth Italia (la nuova denominazione di Skandia) quali sono i punti di forza di queste polizze

stati nel mercato anche in caso di switch tra diverse società di gestione, compensare minus e plusvalenze. Inoltre, la unit è un ottimo strumento per la pianificazione successoria visto che permette, come tutte le polizze sulla vita, la libera designazione dei beneficiari con l'unico vincolo di non ledere la legittima degli eredi. Inoltre, il capitale versato e liquidato agli eredi è tutoggi in esenzione fiscale.

Pensate di ampliare l'offerta di servizi opzionali per le vostre polizze?

Sì, per noi è fondamentale aggiornare costantemente il nostro prodotto. Implementiamo da sempre la componente finanziaria grazie al meticoloso lavoro di analisi del nostro team di investimenti. Non solo, inseriamo servizi opzionali capaci di rispondere a diversi bisogni del cliente: mediare i prezzi di ingresso nel mercato, monitorare il proprio investimento, ricevere periodici flussi di capitale, questi sono solo alcuni degli esempi. Oggi c'è un'ulteriore novità, ci siamo focalizzati sul rafforzamento della componente assicurativa del nostro prodotto introducendo la possibilità di sottoscrivere una copertura aggiuntiva opzionale. Questa novità è stata pensata per offrire ai nostri clienti la possibilità di tutelare i propri cari, grazie ad un maggiore introito di capitale, in caso di premorienza dell'assicurato.

Oltre che per seguire i mercati, le unit sono indicate per la pianificazione del patrimonio familiare

Come è possibile ottenere con le unit linked rendimenti superiori a quelli offerti dai titoli di Stato?

Prima di tutto direi che bisogna avere la capacità di interpretare il mercato e capire qual è lo strumento ideale per ogni momento. Questo presuppone il contributo fondamentale del consulente finanziario che, grazie alla sua esperienza, aiuta il cliente a capire qual è il momento giusto e quale strumento scegliere. In secondo luogo credo sia utile perseguire la diversificazione di portafoglio scegliendo tra diverse tipologie di fondi, compresi quelli decorrelati dai titoli di stato. La selezione dei fondi che compongono una piattaforma come la nostra aiuta già a monte in questa attività. Contribuisce, infine, anche la possibilità di movimentare il portafoglio senza costi e di rimandare la tassazione sul capital gain.

Avete cambiato recentemente nome, a cosa è dovuta questa scelta?

Dal 20 ottobre ci chiamiamo Old Mutual Wealth. E' stata la naturale conclusione di un percorso iniziato nel 2006 quando Skandia è stata acquisita dal Gruppo Old Mutual.

Si sono uniti due mondi simili e diversi allo stesso tempo: la consolidata expertise di Skandia è confluita nella potenza finanziaria di Old Mutual, un gruppo con una solida tradizione nella gestione delle esigenze del cliente a tutto tondo e capace di proporre soluzioni assicurative, di risparmio e servizi bancari. Per noi questo significa avere accesso ad un ventaglio molto più ampio di soluzioni assicurative e finanziarie che arricchiranno sempre più il nostro prodotto. Questo per noi non è un cambiamento, ma un'evoluzione. Siamo sempre noi, con la stessa passione e lo stesso impegno nel fornire al consulente innovazione, flessibilità e libertà di scelta.

Enzo Furfaro,
amministratore delegato di Old Mutual Wealth, la nuova denominazione di Skandia



Leader nelle unit linked ad architettura aperta

Old Mutual Wealth in Italia è specializzata nella creazione di polizze unit linked per distributori terzi, banche, reti di promotori, broker. Operativa dal 1997, propone una soluzione unica sul mercato assicurativo italiano, che consente notevoli opportunità di diversificazione e di scelta per il cliente: si tratta di una piattaforma ad architettura aperta, dinamica e in continua evoluzione che offre l'accesso ad una gamma di oltre 750 fondi comuni e comparti di Sicav rappresentati

di tutte le asset class disponibili sul mercato, selezionati in seguito a un'analisi di circa 30.000 fondi. Old Mutual è un gruppo di rilievo mondiale nel settore bancario, del risparmio gestito e delle assicurazioni. Con base a Londra, è presente in 29 Paesi e 57 mila dipendenti nel mondo, è quotato al London Stock Exchange e rientra nell'indice FTSE-100. Al 30 giugno 2014, il patrimonio gestito in fondi dal gruppo Old Mutual era pari a 383 miliardi di euro.

ZURICH

QUANDO LA POLIZZA SI FA IN AGENZIA

Con Luca Sina, direttore vendite Zurich in Italia, abbiamo fatto il punto sui servizi e prodotti offerti dagli agenti del gruppo svizzero

Come si è evoluto negli anni il mercato delle polizze vita?

Le scelte di risparmio e di investimento degli italiani nell'ultimo decennio sono molto cambiate. La quota di risparmio investito in fondi comuni o gestioni patrimoniali, che nel 2004 si attestava al 60%, è scesa al 45% nel 2010, in concomitanza con una delle fasi più acute della crisi, per poi aumentare nel 2013 al 73%, a seguito dell'intervento della Bce e la caduta dello spread. La quota di risparmio investito in prodotti assicurativi di Ramo I (le cui prestazioni sono collegate ai rendimenti di una gestione separata) ha registrato invece un andamento inverso: 40% nel 2004, 55% nel 2010, per poi attestarsi a circa il 27% nel 2013.

Cosa può chiedere un risparmiatore al proprio assicuratore?

Gli agenti di assicurazione sono professionisti abituati a fornire consulenza ai clienti a 360 gradi, sia in termini di protezione da possibili rischi, sia relativamente a soluzioni assicurative ramo vita: dalla protection pura (temporanea caso morte) al risparmio a fini previdenziali, fino a veri e propri strumenti di risparmio finanziario-assicurativo. Le nuove tendenze del mercato assicurativo evidenziano l'esigenza di soluzioni che siano in grado di offrire un modo di investire



LUCA SINA
direttore vendite
Zurich Italia

nuovo e personalizzato in base alla propensione al rischio dei clienti, coniugando la componente solo assicurativa con quella finanziario-assicurativa, permettendo quindi di cogliere le migliori opportunità del mondo finanziario e di garantire rendimenti stabili.

Come è possibile fare fronte ai bassi tassi di interesse con le polizze vita pur mantenendo un basso profilo di rischio? Per rispondere a questa domanda del mercato Zurich quest'anno ha lanciato la polizza Vita Multiramo Zurich MultiInvest.

Tale soluzione si pone due obiettivi: ottenere rendimenti stabili nel tempo tramite la componente collegata alla Gestione Separata (che offre la garanzia delle somme versate) e sfruttare le opportunità di crescita dei mercati finanziari tramite la componente collegata a selezionati fondi esterni. Attraverso un accesso diversificato secondo la propria propensione al rischio, gli agenti di assicurazione possono guidare i clienti (che normalmente utilizzavano forme di investimento garantito) verso nuove soluzioni, capaci di offrire quei rendimenti che, al momento, con tassi di interesse così bassi, non sono più praticabili. Con l'ulteriore vantaggio che le soluzioni Multiramo consentono di pianificare la propria successione in maniera facile ed efficace e massimizzano i vantaggi fiscali.

livelli molto bassi mentre queste polizze vita stanno mantenendo livelli di rendimento medi annui lordi tra il 3 e il 4%, in media 3,9% nell'ultimo quinquennio. Al netto di costi e imposte si può agevolmente ricavare almeno il 2% all'anno - chiarisce Di Falco - e questo significa in assoluto rendimenti reali positivi, cioè aumento del potere d'acquisto dell'investimento, e una delle migliori opzioni d'investimento rispetto ad altre forme di risparmio garantito". Le polizze rivalutabili, che offrono rendimenti competitivi e una garanzia di rendimento minimo, sono una risposta rassicurante all'incertezza dei risparmiatori, al momento preferibile ad altri strumenti finanziari a basso rischio. A partire dai prossimi mesi il

rendimento delle polizze vita potrebbe registrare una flessione. "I tassi d'interesse che le compagnie possono garantire sulle polizze vita scenderanno dal prossimo 1° dicembre all'1,75% ma è un trend fisiologico perché la normativa Ivass lega il livello di tali tassi al rendimento dei titoli di Stato italiani - evidenzia Di Falco - tuttavia, va sottolineato che i contratti già stipulati con un minimo garantito superiore mantengono il livello di tasso maggiore già pattuito con la

compagnia. Per coloro che invece devono stipulare nuovi contratti e sono interessati al livello della garanzia offerta, sarà importante confrontare i diversi prodotti, la documentazione dei quali è disponibile sui siti web delle compagnie". "Nel prossimo

biennio noi ci aspettiamo un calo importante dei rendimenti, dovuto all'acquisto di ingenti masse di Btp a basso rendimento", chiarisce **Alessandro Quero**, head of Life & Pensions di Iama Consulting. "E' ancora presto per poter quantificare con certezza il calo - precisa Quero - ma con tutta probabilità il rendimento medio delle gestioni separate sarà compreso tra il 3% e il 3,5% lordo nei prossimi due anni. Se poi si considera che la spesa di gestione media è intorno all'1,2% annuo, il rendimento netto sarà compreso tra l'1,8% e il 2,3%".

Quali polizze per il 2015

Il taglio dei rendimenti minimi deciso dall'Ivass sulle polizze rivalutabili per i nuovi clienti, a partire da dicembre non sembra preoccupare più di tanto le compagnie assicurative. "In realtà, nel mondo delle polizze rivalutabili, i prodotti che ancora offrono un rendimento minimo garantito non sono molti

Attenzione ai costi e alle imposte che possono incidere fino al 2% sui rendimenti annui delle polizze

- prosegue Quero - visto che negli ultimi anni quasi tutti i principali player, soprattutto di bancassurance, hanno portato allo 0% il minimo garantito (quindi di fatto riducendo la garanzia al solo capitale versato). Pertanto l'impatto di un ulteriore abbassamento del rendimento massimo garantibile non provocherà scossoni sul mercato e i prodotti tradizionali più venduti continueranno ad ottenere buoni risultati". Secondo Quero le polizze rivalutabili continueranno ad essere appetibili principalmente per due motivi: la tassazione (rimane al 12,5% sui titoli di Stato e, vista la composizione dei patrimoni, la fiscalità dei prodotti di Ramo I è largamente preferibile rispetto ad altri prodotti assicurativi e non) e il fatto che, comunque, il rendimento netto delle gestioni separate rimarrà in ogni caso positivo. "Difficile dire quale sia il prodotto migliore - chiarisce l'esperto di Iama - ma se dovessi indicare una strada sarebbe quella del multiramo, prodotto che offre un mix tra gestione separata e fondi unit-



ALESSANDRO QUERO
head of life & pensions
IAMA Consulting

linked. Per una strategia di risparmio/investimento di medio/lungo periodo oggi è questa la polizza che sceglierei, perchè unisce i vantaggi dell'assicurazione vita alle potenzialità offerte dai mercati finanziari". Volgendo lo sguardo ad altri prodotti che possono offrire una protezione del capitale investito, per Iama è difficile pensare a una crescita delle unit linked con capitale garantito rispetto alla situazione attuale. Secondo Quero questi sono prodotti potenzialmente in grado di incontrare il favore dei clienti, ma oggi offrire garanzie costa troppo, è rischioso e sul mercato sono quasi del tutto scomparse le polizze con garanzia prestata dalla compagnia o da un ga- ▶

AXA MPS

MULTIRAMO PER VALORIZZARE I RISPARMI ALLA FILIALE BANCARIA

Michele Spagnuolo, vice direttore generale e direttore vita e previdenza di Axa Mps spiega quali sono le polizze più indicate per un risparmiatore che si rivolge alla sua filiale

Quali sono le polizze vita più indicate per un risparmiatore retail che si rivolge a una filiale bancaria?

Da una parte vi sono prodotti flessibili che in un'ottica di finalizzazione del risparmio nel medio/lungo periodo, consentono di mitigare l'esposizione al rischio e di costruire un progetto per il cliente e la sua famiglia, come soluzioni di risparmio, protezione, previdenza. Dall'altra, per valorizzare i risparmi accumulati nel tempo sulla base dello specifico profilo di rischio, il cliente può scegliere prodotti di investimento, come le unit linked pure o protette o soluzioni multiramo.

Secondo voi in un contesto di rendimenti sempre più risicati quale è il prodotto vita più indicato?

Le polizze multiramo rappresentano le soluzioni ideali per valorizzare i risparmi e investimenti, abbinando alla garanzia di capitale, la possibilità di sfruttare le potenzialità offerte dai mercati finanziari.

Quali sono i vantaggi delle vostre polizze vita?

In una logica life cycle e di segmentazione per rispondere a specifici bisogni della clientela, l'offerta di Axa Mps contempla soluzioni di previdenza e protezione per far fronte a bisogni emergenti di protezione a 360° che, oltre a consentire di beneficiare di vantaggi fiscali, permettono di integrare il reddito nella fase di quiescenza o in caso di eventi particolarmente gravi, come soluzioni LTC o Critical Illness. Le nostre soluzioni multiramo consentono invece di rispondere alle specifiche esigenze dei clienti in base a diversi profili di rischio, offrendo la possibilità di modulare la ripartizione dell'investimento tra fondi più o meno rischiosi. L'investimento nella gestione separata garantisce la salvaguardia del capitale e la tranquillità della sua crescita con il consolidamento annuale dei rendimenti riconosciuti. I fondi interni permettono di investire il proprio patrimonio in fondi di primarie case di investimento appositamente selezionate dalla compagnia, cogliendo le opportunità offerte dal mercato. Ovviamente consentono di beneficiare dei vantaggi tipici delle polizze vita posizionandosi come un utile strumento per la trasmissione del patrimonio in caso di decesso dell'assicurato. In un contesto di incertezza inoltre l'attenzione della compagnia si rivolge in particolar modo alle famiglie. Sono allo studio nuove soluzioni dedicate alla protezione del futuro dei giovani che si pongono come obiettivo quello di costruire nel tempo capitali dedicati ad eventi e traguardi importanti nella vita dei figli/nipoti dei clienti.

Michele Spagnuolo,
vice direttore generale e direttore vita e previdenza di Axa Mps



rante terzo. "Ci sarà ancora spazio per le unit-linked a capitale protetto, quindi con meccanismi di gestione volti a mantenere una promessa di rendimento o di recupero del capitale ma senza effettive garanzie, ma il mercato soffre di una rigidità normativa (dovuta al Reg. 32 Ivass) che oggi non consente di strutturare polizze particolarmente innovative e competitive".

Con le unit a caccia di rendimenti

Per chi invece presenta una maggiore propensione al rischio e può beneficiare della consulenza di un professionista del risparmio le unit linked si confermano una scelta appropriata.

"Molto spesso chi investe in una unit linked è in cerca di rendimenti più stabili e meno volatili rispetto a quelli offerti da un investimento diretto sui mercati azionari o sul segmento degli high yield, ma anche di ritorni più allettanti rispetto a quelli dei titoli di Stato o di altre ob-

bligazioni investment grade, chiarisce **Marco Palacino**, managing director per l'Italia di BNY Mellon Im. Questi obiettivi si associano ovviamente ai vantaggi ulteriori in termini fiscali e all'impignorabilità e inalienabilità dell'investimento. Le unit linked presentano un grado di rischio e di volatilità proporzionale a quello degli strumenti e dei fondi sottostanti. Ogni strategia inserita nel prodotto finale deve quindi avere una sua funzione ben specifica. "Abbiamo osservato come in questa fase di mercato - prosegue Palacino - molte compagnie orientino i propri prodotti verso fondi

a ritorno assoluto, decorrelati dall'andamento dei principali indici finanziari, in grado di mitigare le fasi di ribasso e conseguire ritorni stabili nel lungo periodo. In particolare i fondi flessibili, con un approccio opportunistico che vada a cercare in tempo reale le migliori possibilità di generare valore, sono spesso inseriti nelle unit per migliorare i rendimenti e per l'adattabilità a diversi scenari di mercato. A livello settoriale, il debito dei mercati emergenti, purché accuratamente selezionato sia a livello di Paesi sia di singoli titoli, può offrire opportunità interessanti di rendimento, spesso apprezzate dalle compagnie



MARCO PALACINO
managing director per l'Italia
BNY Mellon IM

assicurative per i loro prodotti. Infine, la possibilità di partecipare ai rialzi delle Borse non è trascurabile, e le società che offrono polizze unit linked guardano con favore anche ai fondi azionari in generale, e nel dettaglio a quelli specializzati su

single sottocategorie di investimento attraenti, quali il segmento europeo delle small cap. Ad esempio, nell'ambito dell'Allianz X-Team, la unit linked di Allianz Bank che include i prodotti dei migliori gestori in Italia, BNY Mellon è presente con i fondi Absolute Insight Emerging Market Debt, dedicato al debito emergente con approccio a ritorno assoluto; con il BNY Mellon Global Opportunities Fund, fondo azionario globale; e con il BNY Mellon Small Cap Euroland Fund, fondo azionario dedicato alle small cap europee".

Il dizionario delle polizze vita

In relazione alla tipologia di investimenti effettuati si distinguono:

polizze Ramo I: sono i prodotti vita tradizionali che prevedono la restituzione del capitale investito. All'interno del Ramo I le polizze rivalutabili costituiscono la tipologia di prodotto dominante. Il rischio dell'investimento è totalmente a carico della compagnia.

polizze Ramo III: sono polizze le cui prestazioni sono collegate al valore di fondi comuni scelti dal risparmiatore o da fondi interni gestiti dalla compagnia (unit linked) o collegate all'andamento di indici azionari (index linked). In queste polizze è incluso un elemento limitato di copertura sulla vita che corrisponde ad una prestazione fissa in caso di decesso. Il rischio dell'investimento è totalmente a carico del beneficiario e generalmente non sono previste clausole di protezione del capitale investito.

In relazione al rimborso del capitale le polizze si suddividono in:

polizze vita miste: prevedono la liquidazione di un capitale al beneficiario sia in caso di morte dell'assicurato che in caso di vita dello stesso; nel caso in cui, alla scadenza del contratto, l'assicurato fosse in vita, il capitale può essere versato dalla compagnia assicurativa o in un'unica soluzione o come rendita vitalizia;

polizze vita caso vita: sono caratterizzate dal fatto che alla loro scadenza viene versato al beneficiario un capitale o una pensione integrativa. In questo caso l'assicurazione non prevede alcuna copertura in caso di morte dell'assicurato, ma se ciò dovesse accadere nel corso di validità della polizza, agli eredi del defunto verrà erogato il cumulo dei premi versati fino al decesso dell'assicurato, rivalutato a seconda del rendimento ottenuto grazie alla gestione del patrimonio operata dalla compagnia;

polizze vita caso morte: prevedono la liquidazione di un capitale al beneficiario indicato in polizza in caso di morte dell'assicurato e pertanto non prevedono alcun versamento nel caso in cui, alla scadenza del contratto, l'assicurato sia in vita.

Stangata del fisco sulle polizze vita

Nuova stangata per i risparmiatori italiani alle prese con un fisco sempre più rapace. Dal prossimo 1° gennaio, se le misure annunciate dal governo Renzi verranno confermate, saranno tassate al 26% anche le plusvalenze delle polizze vita del ramo I e ramo III incassate dagli eredi dell'assicurato che finora erano esentati. Le polizze manterranno in ogni caso alcuni benefici fiscali come l'esenzione dalle tasse di successione. Inoltre come consolazione ai possessori di prodotti Vita, ma solo di ramo I, è confermata l'esenzione dall'imposta di bollo: le rivalutabili sono le uniche (insieme ai fondi pensione e fondi sanitari) a non pagare la mini-patrimoniale dello 0,2% annuo e questo vantaggio, per il momento, è conservato.