

Le tasse non frenano il private insurance

È indicato per il passaggio generazionale,
per patrimoni medio-grandi (da 1 a 5 milioni)

di **Federica Pezzatti**

L'introduzione della tassazione delle plusvalenze sulle polizze anche in caso di decesso, norma scritta nel decreto di Stabilità, non dovrebbe fare diminuire l'appel del *private insurance*. «Indipendentemente dalle agevolazioni fiscali delle polizze, pur sempre valide anche se alcune sono state messe in discussione recentemente dai nuovi provvedimenti legislativi, il *private insurance* resta uno strumento valido per la pianificazione dell'asse ereditario - spiega Roberto Miraglia, responsabile dei prodotti d'investimento per l'Italia di **ComCredit**. Anche grazie alla sua flessibilità gestionale e alla facilità di personalizzazione. È indicato infatti per il passaggio generazionale per patrimoni medio grandi da 1 a 5 milioni e anche oltre. Quando invece la situazione è complessa e gli asset superano i 30-50 milioni si passa ad altri strumenti come per esempio i *trust*. Si pensi alla velocità dell'erogazione del flusso quando avviene l'evento. Con la polizza la liquidazione avviene nel giro di qualche settimana, tempi molto più lunghi sono necessari per poter usufruire dei beni ereditati».

Anche le altre variazioni normative di cui si sente parlare come i nuovi progetti di revisione dell'imposta di successione, con la possibilità di abbassamento della soglia di esenzione non dovrebbero penalizzare il *private insurance*, anzi. A meno che non salti l'esenzione attualmente prevista per le polizze legate al rischio demografico, ormai gli addetti del settore sanno che è meglio non fare promesse ai clienti sul fronte del Fisco. «La novità della tassa sulle plusvalenze incassate dai beneficiari ha sorpreso più di un operatore del settore ma pareva giusto a livello di equità sociale», sottolinea Lorenzo Stipulante, Country Manager per l'Italia di Farad International - . Accolgo po-

sitivamente questo annuncio perché dà certezze sul futuro e permette una pianificazione fiscale più accurata. Insomma poteva andare peggio». Nuovi flussi per il *private insurance* potrebbero arrivare dalla *voluntary disclosure*. Non a caso Farad uno dei principali operatori di settore, basato in Lussemburgo con sede anche in Italia, sta realizzando a Ginevra e Zurigo degli incontri per l'industria bancaria elvetica per spiegare come conservare i clienti italiani potenzialmente interessati al nuovo provvedimento di regolarizzazione. Presenti esperti avvocati e consulenti legali (come lo Studio

POLIZZE VITA

La liquidazione di norma avviene nel giro di 15 giorni, tempi molto più lunghi sono necessari per poter usufruire dei beni ereditati

Maisto). Le polizze infatti potrebbero essere la chiave di volta per le banche elvetiche. Agevolano la detenzione di capitali all'estero: gli asset, con il contratto di assicurazione sulla Vita, possono essere mantenuti all'estero con un soggetto, la compagnia assicurativa che funge da sostituto d'imposta. «Le banche svizzere stanno mostrando un grande interesse - spiega Stipulante di Farad, che a dicembre dovrebbe organizzare un altro incontro a Milano - L'uso della polizza permette di evitare complicazioni del monitoraggio fiscale come avere obbligo dichiarativo, sottoporsi a Ivafe e portare i redditi da capitale e diversi in dichiarazione con il rischio di sbagliare. Con la polizza fa tutto l'assicurazione e la società fiduciaria», concludono da Farad.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

