

PRIMO PIANO

POLIZZE INTEGRATE

Pianificazione successoria e non solo

Tra la clientela di fascia elevata cresce l'esigenza di nuove polizze assicurative vita-danni per fare fronte alla necessità di protezione non solo finanziaria

di **MASSIMILIANO VOLPE**

L'endemica mancanza di adeguate coperture assicurative degli italiani è evidente anche nel segmento private, dove le esigenze da tutelare sono maggiori. Non solo per quanto riguarda la pianificazione finanziaria del patrimonio ma anche e soprattutto per quanto riguarda il mantenimento delle abitudini e degli stili di vita, che potrebbero essere messi a rischio da un infortunio o una improvvisa malattia. *F* ha avuto modo di confrontarsi con alcuni protagonisti del settore **bancassurance** (che combina i servizi di **private banking** con quelli di un'assicurazione) durante la tavola rotonda dal titolo "Private Bancassurance: una opportunità emergente" svoltasi a Milano nel corso dell'evento Future Bancassurance Forum 2014. Dalla tavola rotonda è emerso che anche tra i clienti dotati di grandi patrimoni esiste un elevato divario tra la percezione dei rischi e la copertura degli stessi. Pertanto i servizi di private insurance si stanno impegnando sempre di più nel fornire agli investitori un servizio personalizzato per cogliere le opportunità previste dalle normative al fine di ottimizzare gli aspetti fiscali degli investimenti e della trasmissione del patrimonio alla generazione successiva, senza trascurare tutti gli aspetti legati agli imprevisti della vita che possono essere gestiti attraverso polizze danni.

Private banker di nuova generazione che punta alla protezione

"Il private banker deve essere sempre più il consulente fidato del cliente e trovare la giusta soluzione attraverso un'efficiente gestione del patrimonio complessivo dello stesso" precisa **Antonio Latronico**, project manager animazione e supporto commerciale del private banking BNL-gruppo BNP Paribas. Da semplice investor advisory service deve diventare wealth management service. "Il nuovo modello di offerta commerciale - prosegue Latronico - prevede oltre che servizi d'investimento anche una vasta gamma di soluzioni strettamente connesse ai servizi di protection e di pianificazione patrimoniale. In passato molto spesso il private banker si limitava ad analizzare le esigenze dei clienti concentrando l'attenzione sulle caratteristiche dei prodotti



già posseduti. Oggi deve allargare il campo di indagine all'intero patrimonio del cliente e all'intero nucleo familiare evidenziando allo stesso cliente quali sono i benefici che potrebbero derivare, ad esempio, da un servizio di protection. Nell'ambito protection ci sono prodotti legati all'attività professionale, come ad esempio Rc per i professionisti obbligatoria a partire da agosto 2013, alla protezione della salute e del patrimonio reale. Per una efficace offerta è necessario definire soluzioni a pacchetto multirischio per poter offrire un servizio auto consistente e, al contempo, spuntare pricing interessanti per il cliente. Concludo dicendo che l'avvicinamento degli italiani alla protection è maturo e i broker assicurativi devono aiutare il private banking ad individuare soluzioni multirischi facilmente modulabili".

A gennaio parte il nuovo roadshow di Pictet

Partirà il 13 gennaio da Como il nuovo ciclo di incontri di Pictet riservati ai professionisti del risparmio che toccherà nei prossimi mesi 27 città italiane. Prospettive e scenari d'investimento per il 2015, portafogli consigliati dall'advisory e best ideas di Pictet per il 2015 saranno i temi trattati dagli esperti della società di gestione svizzera. "Abbiamo riservato ai nostri affezionati molte novità in questo ciclo di eventi tanto in termini di contenuto quanto in termini di piacevoli sorprese a loro riservate. In particolare sarà l'occasione per presentare due nuovi prodotti che hanno arricchito la nostra offerta: il Pictet Absolute Return Fixed Income, comparto obbligazionario flessibile unconstrained e il Pictet Quality Global Equities, un azionario internazionale diversificato con un peculiare approccio di gestione quantitativo bottom-up" chiarisce **Manuel Noia**, head of business development di Pictet. Per informazioni www.pictetfunds.it



Da sinistra a destra: Marcella Frati, direttore di EMFGROUP, Luciano Giulio Rizzo, direttore commerciale di Old Mutual Wealth, Arcadio Pasqual, direttore generale di Cnp Partners, Antuono Latronico, project manager, animazione e supporto commerciale del private banking BNL, gruppo BNP Paribas, Alberto Zoico, key account manager della business unit Bancassicurazione gruppo Cattolica, Renato Miraglia, head of investments products and services di UniCredit Italia, Guido Cappa, associate partner di IFP Partners e Massimiliano Volpe, vice direttore editoriale di Brown Editore.

Polizze vita con un peso del 15% nel portafoglio

Vediamo ora cosa è emerso dal panel di esperti per la gestione degli investimenti finanziari. "Le polizze vita costituiscono un interessante tassello in un portafoglio di investimenti equilibrato" esordisce **Renato Miraglia**, head of investments products and services di UniCredit Italia. "La percentuale di investimenti su tali soluzioni in UniCredit è pari circa al 15% a livello medio - prosegue Miraglia - ma la distribuzione non è omogenea sulla clientela. In un modello di servizio come quello di UniCredit, mirato alla gestione personalizzata degli investimenti, i private banker sono portati a consigliare tali soluzioni principalmente a quei clienti che stanno pianificando il passaggio del patrimonio alle generazioni future, grazie alla possibilità di designare e diversificare i beneficiari nonché al fatto che le polizze non entrano nell'asse ereditario". Miraglia sottolinea infine che alla base di un investimento in polizze c'è sempre da considerare il binomio tra la valorizzazione e la tutela dell'investimento nel tempo. Un binomio che può essere coniugato utilizzando le diverse tipologie di polizze. Per gli investitori più prudenti interessati alla protezione del capitale è possibile sottoscrivere polizze a gestione separata (Ramo I) che garantiscono la restituzione del capitale e il consolidamento dei risultati annuali oltre a un rendimento minimo quando previsto. Per ac-

cumulare o incrementare il capitale sono indicate invece le unit linked (Ramo III) che consentono di cogliere tutte le opportunità che si presentano sui mercati finanziari investendo in un paniere diversificato di fondi.

Gestione separata in titoli francesi per diversificare dai Btp

È proprio sulla ponderazione tra valorizzazione e tutela dell'investimento nel tempo che punta la compagnia francese Cnp Partners. "Al momento nel cuore del risparmiatore italiano c'è una forte ricerca di polizze tradizionali e di protezione soprattutto nei momenti di mercato incerti come quelli attuali" chiarisce **Arcadio Pasqual**, direttore generale di Cnp Partners. "Questo trend di mercato - sottolinea Pasqual - continuerà e noi lo cavalchiamo offrendo un prodotto con una gestione separata francese emessa dalla nostra casa madre Cnp France, detenuta per il 60% dal governo francese, e che consente di diversificare gli investimenti e il rischio Paese rispetto ai tradizionali titoli di Stato italiani in cui investono le compagnie di casa nostra." "Per quanto riguarda gli investitori a caccia di rendimenti maggiori

e le esigenze delle banche private che distribuiranno i nostri prodotti - prosegue Pasqual - abbiamo strutturato un prodotto multiramo che abbina la gestione separata francese ad un'ampia gamma di fondi esterni, selezionati tra quelli dei migliori gestori di mercato, a cui possono essere abbinate le gestioni patrimoniali della banca private attraverso la costituzione di fondi interni. Al cliente verrà così proposto un mix di gestione separata, fondo interno che replica le gestioni patrimoniali della banca, e un'ulteriore personalizzazione con fondi esterni focalizzati su investimenti alternativi. L'investimento potrà essere monitorato nel tempo dal proprio consulente finanziario per seguire le evoluzioni dei mercati finanziari". In questo prodotto emergono le peculiarità delle polizze multiramo che offrono, all'interno dello stesso contratto, la possibilità a scelta del sottoscrittore di combinare coperture assicurative diverse (di Ramo I cosiddetto fondo generale e di Ramo III cosiddetto fondo dedicato). In pratica consentono di investire in una gestione separata con garanzia del capitale e rendimento minimo e contemporaneamente o alternativamente in fondi interni di tipo unit linked, per beneficiare degli andamenti favorevoli dei mercati.

Polizze personalizzate per patrimoni milionari

Per coloro che dispongono di patrimoni sofisticati e complessi da gestire Cattolica Assicurazioni mette a disposizione un team di esperti qualificati in grado di mettere a punto polizze personalizzate, le cosiddette polizze di private insurance. Secondo **Alberto Zoico**, key account manager della business unit bancassicurazione del gruppo Cattolica il settore del private banking ha risentito dell'onda lunga legata al taglio dei tassi di interesse che le principali banche centrali hanno portato avanti negli ultimi due anni e che hanno ▶

Alla base di un investimento in polizze è da considerare il binomio tra valorizzazione e tutela dell'investimento

compresso i rendimenti degli investimenti obbligazionari. Questo fattore ha scombuscolato gli equilibri di un settore abituato a destinare una parte considerevole degli investimenti proprio in Btp che garantivano tutto sommato rendimenti elevati e stabili. Queste nuove esigenze hanno spinto Cattolica a stipulare polizze di private insurance per patrimoni notevolmente inferiori rispetto al passato. "Stiamo assistendo ad una maggiore richiesta di pianificazione anche per patrimoni di poco superiori al milione di euro - chiarisce Zoico - mentre in passato le polizze di private insurance venivano accese per importi superiori ai 25 milioni di euro. Spesso incontriamo clienti che arrivano accompagnati dal notaio o dal commercialista per definire tutte le opzioni fiscali a disposizione". "La soglia ideale per questo genere di operazioni si attesta intorno ai 5 milioni di euro - conclude Zoico - una cifra che consente di ottenere significativi vantaggi fiscali e che permette di impostare soluzioni di asset allocation dedicate e personalizzate attraverso polizze ad architettura aperta con profili di rischio crescenti".

Come si evolverà il mercato del private insurance

Per ottimizzare la pianificazione fiscale e preparare il passaggio generazionale, la clientela più sofisticata, come imprenditori e professionisti, può ricorrere anche a polizze vita di diritto estero, ritenute più flessibili di quelle di diritto italiano. Secondo **Guido Cappa**, managing partner di IFP Partners, società specializzata nel private insurance, "le polizze di diritto estero consentono una maggiore flessibilità nella scelta degli investimenti e nei costi complessivi. In particolare è possibile inserire all'interno della polizza, oltre ad asset finanziari detenuti in precedenza dal risparmiatore anche fondi immobiliari e prodotti di tipo strutturato. Queste polizze consentono una delocalizzazione degli asset al fuori dell'Italia ed offrono in talune giurisdizioni importanti tutele nei confronti del contraente-assicurato." "Quello

che secondo noi però potrà fare la differenza in futuro nel settore del private insurance - prosegue Cappa - sarà la possibilità per le compagnie assicurative di offrire soluzioni integrate vita-danni che, con il versamento di un premio unico iniziale e di premi aggiuntivi, potranno soddisfare tutte le esigenze della clientela private evitando di ricorrere alla frammentazione dei rapporti con più compagnie, con le quali diventa poi difficile gestire in modo integrato le esigenze del cliente in ottica di wealth management. Ci sono sicuramente delle difficoltà operative per le compagnie nella gestione di soluzioni di questo tipo ma riteniamo che potranno essere superate con l'evoluzione dei loro sistemi informatici e gestionali."

Un'offerta integrata per il mercato wealth

Tra gli operatori più riconosciuti nel mercato italiano, specializzata nel settore del risparmio assicurativo c'è Old Mutual Wealth, la nuova denominazione di Skandia Vita. Per **Luciano Giulio Rizzo**, direttore commerciale di Old Mutual Wealth, "la nostra nuova denominazione rappresenta la sintesi della storia di tra Skandia e quella di Old Mutual Wealth: wealth è la nostra dichiarazione di intenti, è il tipo di servizio che vogliamo offrire ai nostri clienti, una visione a tutto tondo delle loro esigenze, che vanno dal risparmio all'investimento, alla previdenza alla protezione, ottimizzazione fiscale e pianificazione successoria. Per questo vogliamo rafforzare la parte assicurativa del nostro prodotto. A ottobre abbiamo inserito una nuova copertura aggiuntiva opzionale per il cliente, che va a sommarsi alla copertura in caso di decesso. Cerchiamo quindi di gestire le esigenze a 360 gradi dei nostri clienti. L'expertise in questo mercato maturata negli anni unita alla potenzialità finanziaria del nostro gruppo, ci permetteranno di implementare ulteriormente le nostre potenzialità e di fornire ai consulenti soluzioni su misura e innovative per le esigenze sempre più complesse dei loro clienti." **F**

Widiba e Iwbank più forti con i promotori

Il 2015 è partito all'insegna delle novità per numerose reti di promozione finanziaria. **Widiba**, realtà online del Monte dei Paschi, ha integrato nei giorni scorsi la rete dei 650 promotori finanziari dell'istituto senese per diventare sempre più una banca multicanale. L'operazione ha così permesso a Widiba di raggiungere i 6 miliardi di euro di masse gestite. Già nei mesi scorsi i promotori Mps avevano iniziato a proporre ai clienti le soluzioni di Widiba e, da fine dicembre, i due canali funzionano in modo complementare: i clienti più sofisticati potranno scegliere un servizio di advisory o potranno interagire con la banca in modalità self. In relazione al piano industriale la nuova banca con sede a Milano, guidata dall'amministratore delegato **Andrea Cardamone**, punta a reclutare altri 350 pf nei prossimi tre anni. Widiba punta anche a ottenere 500 mila clienti e raggiungere i 20 miliardi di masse intermedie entro il 2018. Novità anche per i consulenti finanziari di **Ubi Banca**. Nelle scorse settimane l'istituto bergamasco ha approvato il piano di fusione della banca online **IW Bank** con la rete di consulenti finanziari del gruppo **UBI Banca Private Investment**, che conta 730 promotori finanziari. Secondo le prime indiscrezioni il soggetto bancario risultante dall'operazione di fusione assumerà la denominazione di **Iw Bank Private Investments** consentendo il mantenimento di un marchio conosciuto sul mercato e potrà contare su masse in gestione pari a 12,7 miliardi di euro. L'obiettivo nei prossimi anni della nuova realtà è arrivare a 400 mila clienti e toccare i 25 miliardi di euro di masse gestite, allargando la base di promotori fino a 1.100 professionisti. La data di efficacia giuridica della fusione è prevista per il 18 maggio 2015, mentre i profili contabili e fiscali sono già partiti il 1 gennaio.