

I PAPERONI SONO ESENTASSE

La formula per mettere al riparo gli investimenti si chiama *private insurance* ed è un parente stretto del *private banking*.
Ma può accedervi solo chi ha almeno 500 mila euro.

di ANDREA TELARA

Nel 2006 le entrate tributarie hanno viaggiato con il vento in poppa, ma gli italiani non devono farsi illusioni: quest'anno, come preannunciato da tempo, il giro di vite del fisco non risparmierà i patrimoni degli investitori. L'ultima Legge finanziaria, infatti, ha da poco reintrodotta l'imposta di successione mentre per i mesi a venire, probabilmente a partire dal prossimo luglio, è atteso il rialzo delle aliquote sui *capital gain* azionari e sui rendimenti dei bond (dall'attuale 12,5% si passerà al 20%).

SOGLIA ELEVATA. Per i piccoli risparmiatori, sfuggire alla tagliola del fisco è quasi impossibile. Il discorso è diverso, invece, per i Paperoni d'Italia, cioè gli investitori che possiedono un patrimonio investito di almeno 1 milione di euro. Il modo per dribblare il caro-tasse in questo caso c'è. Come? Semplicemente seguendo i consigli di qualche money manager lungimirante e indirizzandosi verso il mondo del *private insurance* che è un parente stretto del *private banking* e consiste nell'insieme dei servizi assicurativi destinati ai risparmiatori più ricchi.

La linfa vitale di questo settore è rappresentata da una particolare categoria di polizze vita, emesse da compagnie di

diritto estero, tutte autorizzate a vendere i propri prodotti anche in Italia. Molti contratti assicurativi, è bene ricordarlo, non offrono infatti soltanto una copertura contro determinati rischi, per esempio il rischio di morte. Spesso hanno anche un elevato contenuto finanziario: in pratica, il sottoscrittore della polizza versa un premio in denaro e il suo capitale viene impiegato in Borsa o nel mercato obbligazionario, oppure in fondi d'investimento, compresi quelli di diritto estero e quelli più speculativi come gli *hedge fund*. Le eventuali performance positive o ne-

gative dei fondi e dei titoli fanno crescere o diminuire il valore della polizza a essi collegata e si traducono in un rendimento o in una perdita anche per l'assicurato. Sin qui, nulla di nuovo.

Lo stesso meccanismo di funzionamento, infatti, caratterizza anche molti prodotti assicurativi venduti al grande pubblico negli sportelli bancari. È il caso, per esempio, delle unit e index linked, che alcune associazioni dei consumatori hanno malignamente ribattezzato polizze «mangia-soldi», perché giudicate troppo costose. Ma le particolarità dei contratti di *private insurance*, che in genere vengono progettati su misura in base alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente, sono altre.

In pratica, chi dispone di un grande patrimonio in titoli, in fondi o anche nel mercato del mattone attraverso una società immobiliare, può conferirlo, del tutto o in parte, in una polizza, in qualità di premio iniziale. Visto che le compagnie legate al *private insurance* sono per lo più di diritto estero, gli investitori trovano così un modo molto agevole per portare i propri capitali, legalmente, al di fuori dei confini nazionali.

MATTONE COMPRESO. Per di più, se la polizza viene emessa in alcuni Stati come l'Irlanda, il Lussemburgo o il Liechtenstein, risulta soggetta alla vigilanza prevista nei Paesi di origine, senza alcuna possibilità di intervento da parte delle autorità di controllo italiane. Ma il vero vantaggio dei servizi di *private insurance* consiste nella capacità di offrire uno scudo contro il caro-tasse, prima di tutto contro l'imposta di successione, appena risorta nel nostro ordinamento come l'Araba

Fenice.

Secondo la legge italiana, infatti, il capitale investito in qualsiasi polizza assicurativa sulla vita non rientra nell'asse ereditario. Detto in soldoni: in caso di morte dell'assicurato, i premi versati diventano automaticamente, e di diritto, di proprietà degli eredi o di altri beneficiari indicati nel contratto.

Per il fisco, almeno sulla carta, non si tratta di somme ereditate e dunque non vi è l'obbligo di pagare neanche un euro per la tassa di succes-

sione. Ma il trattamento di favore, sotto il profilo tributario, riguarda anche il sistema di tassazione dei rendimenti.

I guadagni realizzati dalle polizze manterranno l'attuale aliquota del 12,5%, contro il 20% previsto per le altre rendite finanziarie. Senza contare, poi, che il prelievo fiscale sui contratti assicurativi segue da sempre un meccanismo più van-

taggioso rispetto a quello di molti altri prodotti del risparmio gestito.

I fondi comuni d'investimento di diritto italiano, per esempio, calcolano quotidianamente le performance del proprio portafoglio e, su questa base, pagano ogni giorno l'imposta sul *capital gain*, compensando ovviamente i profitti con le perdite. I sottoscrittori dei fondi incassano sempre il rendimento al netto delle tasse e dunque, seppure in via indiretta, subiscono continuamente un carico fiscale. Per le polizze assicurative, invece, la tassazione sugli eventuali rendimenti scatta una volta sola, se e solo se il titolare decide di farsi liquidare il capitale accumulato.

Alla fine, in un orizzonte temporale medio-lungo, il risparmio fiscale risulta notevole. C'è un'avvertenza: occorre pesare bene sul piatto della bilancia tutti i costi dei contratti. In genere, benché le condizioni siano spesso negoziate con ogni singolo cliente, le compagnie assicurative applicano sui premi, cioè sul capitale versato, un caricamento che parte dall'1,5% e scende progressivamente sotto l'1% man mano che il patrimonio dell'investitore aumenta.

Questo rende le polizze *private insurance* davvero convenienti per chi possiede una somma superiore al milione di euro, anche se il capitale minimo d'ingresso ammonta di solito a 500 mila euro. Da mettere in conto c'è anche una commissione di gestione annua dell'1%. **E**

GLI ITALIANI E LE IMPOSTE

Le principali novità per il 2007 (esclusa la rimodulazione dell'Irpef).

1 CAPITAL GAIN

Nel 2007, con ogni probabilità a partire dal 1° luglio, aumenterà l'aliquota sulle rendite finanziarie (*capital gain* azionari e rendimenti obbligazionari). Dall'attuale 12,5% salirà al 20%.

2 EREDITÀ

È tornata l'imposta di successione, con aliquote comprese tra l'1 e l'8% a seconda del tipo di bene trasferito (168 euro in somma fissa solo se si tratta di un'abitazione principale che vale meno di 250 mila euro).

3 AFFITTO

Cambierà il regime di tassazione delle rendite da affitto, probabilmente da metà anno. Mentre oggi questi redditi fanno parte dell'imponibile Irpef, in futuro saranno soggetti a un'imposta sostitutiva del 20%.

■ I VANTAGGI CHE OFFRONO...

IMPIGNORABILI E INSEQUESTRABILI

Il Codice civile (art. 1923) stabilisce che le somme corrisposte da una società assicurativa al contraente o al beneficiario di una polizza non sono soggette ad azione esecutiva o cautelare. Dunque, anche in caso di fallimento dell'assicurato, i creditori non hanno alcun diritto a rivalersi né sui premi da lui versati nella polizza né sugli eventuali rendimenti maturati.

ESENTI DALL'IMPOSTA DI SUCCESSIONE

Secondo le disposizioni del Codice civile (art. 1920) i capitali assicurati (cioè conferiti nella polizza sotto forma di premi) non entrano nell'asse ereditario. Il beneficiario designato nel contratto acquista infatti un diritto proprio ai vantaggi dell'assicurazione. Ciò significa che le somme corrisposte dalla compagnia in seguito al decesso del sottoscrittore della polizza non vengono considerate dal fisco alla stregua di somme ereditate e dunque non sono soggette a imposta di successione.

CANDIDATE A RESTARE AL 12,5%

Benché il nuovo regime di tassazione delle rendite finanziarie sia ancora in fase di perfezionamento, è probabile che le polizze vita mantengano la vecchia aliquota ridotta del 12,5% (contro il 20% delle altre rendite finanziarie). Inoltre, i rendimenti delle polizze vengono tassati soltanto al momento del riscatto a differenza di quanto avviene per gli altri strumenti del risparmio gestito. Per le polizze assicurative il rendimento viene tassato una volta sola, non appena l'assicurato decide di riscattare i premi. Questo può avvenire anche in un arco di tempo medio-lungo, superiore a cinque anni.

■ ...E DOVE SI TROVANO

La società pioniera del settore è la lussemburghese **Farad International**, primo broker assicurativo estero ad aver ricevuto l'autorizzazione a operare anche in Italia dall'Isvap. In prima linea ci sono: **Banca Popolare di Vicenza** (attraverso la controllata **Vicenza Life**), **Credito Emiliano**, che utilizza partner esteri, **Monte dei Paschi di Siena** attraverso la controllata **Ticino Assicurazioni**, e **Banca Popolare di Milano** e **Banca Etruria** in collaborazione col gruppo **Assurances Banque Populaire**. Sono della partita **Banca Mediolanum** e **Clerical Medical Italia** con alcuni prodotti legati agli hedge fund e agli investimenti alternativi, **Aig Life**, società di diritto irlandese controllata da **American Life International Company**, **Skandia Vita** e **Bank Insinger De Beaufort** che operano in sinergia con l'italiana **Uln Life**. Infine, tra i big assicurativi del nostro Paese, il gruppo **Sai** svolge attività di *private insurance*.