

# 11.

## **STRATEGIE PER PROTEGGERE LA FAMIGLIA E IL PATRIMONIO**



# LE GUIDE DI WE WEALTH.

La collana "Le Guide di We Wealth" ha l'obiettivo di rispondere ai dubbi, alle domande e alle esigenze dell'investitore finale sulle principali tendenze, problematiche e opportunità che possono emergere dalla gestione del patrimonio, privato, familiare e/o imprenditoriale.

Grazie alla profonda conoscenza del mondo del Wealth Management in tutte le sue sfaccettature - tra cui risparmio gestito, investimento in economia reale tramite start-up, venture capital o private equity, gestione del patrimonio immobiliare e artistico, ottimizzazione fiscale e passaggio generazionale - e forte di un team di giornalisti specializzati, contributors, esperti e analisti con associate esperienze nel settore, We Wealth si propone di pubblicare una guida al mese sulle tematiche più rilevanti rivolte a tutti i potenziali investitori - neofiti, manager, imprenditori o appassionati - che cercano pareri professionali, aggiornamenti di mercato e analisi legate a rischi e opportunità del comparto in analisi. Obiettivo delle guide è offrire uno strumento sintetico a sostegno dell'investitore consapevole e informato, che gli permetta non solo di ottimizzare la propria operatività, ma anche di interagire in maniera più preparata con i diversi professionisti del settore.



[wealins.com](http://wealins.com)

**WEALINS**<sup>®</sup>  
WEALTH INSURER



DON'T LOOK FOR  
EXCLUSIVE  
SOLUTIONS,  
WE CREATE THEM  
ALL FOR YOU.\*

 **FOYER GROUP**

**WEALINS** S.A. è una compagnia lussemburghese di assicurazione vita, con un'esperienza quasi trentennale nell'elaborazione di soluzioni di private insurance. In collaborazione con partner e consulenti esperti in materia finanziaria, l'offerta di **WEALINS** si indirizza ad una clientela internazionale. Proponiamo soluzioni per i residenti in Belgio, Finlandia, Francia, Italia, Lussemburgo, Norvegia, Portogallo, Spagna e Svezia.


\* NON CERCATE SOLUZIONI ESCLUSIVE, LE COSTRUIAMO PER VOI.

# SOMMARIO

---

	Premessa	6
<b>1.</b>	Una tutela che aumenta la resilienza	10
<b>2.</b>	Un piano per blindare affetti e patrimonio	16
<b>3.</b>	La polizza rc capofamiglia	21
<b>4.</b>	Le polizze sulla salute	26
<b>5.</b>	Le polizze long term care	30
<b>6.</b>	Le polizze sulla casa	35
<b>7.</b>	Le polizze vita	41
	Focus	47
<b>8.</b>	Il private insurance	52
<b>9.</b>	Accoppiata vincente: polizza più trust	57
<b>10.</b>	Le polizze per i pleasure asset	62
<b>11.</b>	Istruzioni per l'uso	67
	Glossario	74

---

A close-up, intimate photograph of a man and a woman kissing. The man is on the left, smiling broadly, showing his teeth. The woman is on the right, her eyes closed, leaning in to kiss him. They are both wearing dark clothing. The background is softly blurred, suggesting an outdoor setting with greenery.

**Pianificare  
il futuro dal punto  
di vista finanziario  
significa, prima di tutto,  
proteggere,  
eliminare i rischi**

---

# PREMESSA.

---

**“È irragionevole tenere una quota dei risparmi congelata sul conto corrente per far fronte a emergenze e imprevisti. Attraverso un’adeguata copertura, si potrebbero liberare risorse da destinare all’investimento nei mercati finanziari”**

---

Parlare di protezione contro rischi serissimi, come la premorienza o l’invalidità, suscita in genere reazioni di immediato rifiuto, con sfumature che variano dalla timida alzata di spalle allo scongiuro plateale. Potrebbe farci sorridere, se non si trattasse di un argomento così rilevante: tralasciando le ripercussioni sul piano emotivo, un grave imprevisto può compromettere infatti la stabilità economica della famiglia, provocandone, nel peggiore dei casi, il dissesto finanziario. Anche i nuclei private devono dotarsi di adeguate tutele. Perché se è vero che al patrimonio – ammesso che sia facilmente liquidabile – si può attingere in caso di necessità, l’obiettivo di chi lo detiene è, in genere, quello di trasferirlo agli eredi, possibilmente intatto o, meglio, accresciuto. E d’altra parte, è irragionevole tenere una quota dei risparmi congelata sul conto corrente per far fronte a emergenze e imprevisti, quando, attraverso un’adeguata copertura assicurativa, si potrebbero liberare risorse da destina-

## PREMESSA

re all'investimento nei mercati finanziari: scelta decisamente più efficiente in termini di allocazione delle risorse. Eppure le statistiche dicono che l'Italia ha un grosso divario da colmare, sul fronte protection, anche rispetto agli altri Paesi europei. Secondo l'Ania, in particolare, nel segmento della protezione dei beni, della salute e del patrimonio (escludendo il segmento auto), l'incidenza dei premi sul Pil è pari all'1% rispetto a una media europea del 2,6%. Il premio per abitante vale, in Italia, circa un terzo di quello medio nel resto del Vecchio continente. "Siamo un Paese sotto-assicurato e questa è una vulnerabilità dell'Italia, delle famiglie e delle imprese", ha dichiarato qualche tempo fa, in occasione di un convegno, Maria Bianca Farina, presidente di Ania. Un argomento che trova riscontro in numerose altre statistiche. Una recente ricerca condotta da ElipsLife e Prometeia, ad esempio, mostra una carenza di copertura in caso di morte o invalidità permanente che riguarda l'82% del fabbisogno stimato. Significa che l'82% dei salari di chi percepisce un reddito è privo di una qualsivoglia forma di assicurazione. Un ragionamento analogo vale per la casa. L'80% dei nuclei familiari ne possiede una. Per molte famiglie, anche private, gli immobili di proprietà rappresentano un pezzo rilevante del patrimonio accumulato. Eppure, dice sempre l'Ania, solo il 46% delle abitazioni è coperto da una polizza assicurativa contro l'incendio e quasi in un caso su cinque si

---

**L'80% dei nuclei familiari possiede una casa. Eppure solo il 46% delle abitazioni è coperto da una polizza assicurativa**

---

## PREMESSA

tratta di contratti collegati al mutuo. Non solo: otto abitazioni su 10 sono esposte a un rischio significativo di calamità naturali, ma solo il 3% è tutelato contro terremoti o inondazioni.

Numeri preoccupanti, che tralasciando i benefici fiscali e le opportunità legate alla pianificazione patrimoniale e successoria, tipiche dei contenitori assicurativi portano a una conclusione: la sotto-assicurazione, in Italia, dovrebbe essere considerata alla stregua di una vera e propria emergenza. Il coronavirus, nelle sue drammatiche conseguenze, ha solo in parte aumentato la sensibilità e la consapevolezza delle famiglie circa l'opportunità di assicurarsi.

Che ruolo spetta ai consulenti finanziari nel colmare il gap di copertura delle famiglie? Essenziale. Pianificare il futuro dal punto di vista finanziario, infatti, significa, prima di tutto, proteggere, eliminare i rischi. Che funzione esercitano, oggi, i banker, nel concreto? Marginale. L'ivass certifica come i consulenti finanziari rappresentino una quota molto trascurabile della raccolta premi nel ramo danni, pari allo 0,4%. Sportelli bancari e postali valgono il 7,6% del totale. Dati incompatibili con l'ambizione – su cui tutti gli operatori convergono, a parole – di evolvere da una consulenza finanziaria, focalizzata esclusivamente sugli investimenti, ad una consulenza patrimoniale, adatta a soddisfare tutti i bisogni finanziari della famiglia. Anche quelli che suscitano imbarazzo e resistenze psicologiche.

---

**Nella protezione dei beni, della salute e del patrimonio, l'incidenza dei premi sul Pil è pari all'1%. È il 2,6% nell'Ue**

---

**Siamo un Paese  
sotto-assicurato  
e questa è  
una vulnerabilità dell'Italia,  
delle famiglie  
e delle imprese**





# UNA TUTELA CHE AUMENTA LA RESILIENZA

---

“Le decisioni finanziarie e assicurative dipendono dalla conoscenza: un livello inadeguato comporta il rischio di costi aggiuntivi, può peggiorare la qualità della vita delle persone e portare alla povertà”

Annamaria Lusardi, George Washington University  
School of Business

---

Aumentare le conoscenze per proteggere al meglio le proprie finanze: è la strategia vincente nella situazione di crisi indotta dalla pandemia da covid-19. Crisi, infatti, vuol anche dire prendere decisioni e questo è il momento per valutare il proprio portafoglio finanziario e le coperture assicurative necessarie per rispondere ad eventi imprevisti che possono avere ripercussioni importanti sul patrimonio e sulla vita personale. Di tutto questo *We Wealth* ha parlato con Annamaria Lusardi, docente della George Washington University School of Business e direttore del Comitato per l'educazione finanziaria (Comitato Edufin), che ha lo scopo di promuovere e coordinare le iniziative per accrescere le competenze finanziarie, assicurative e previdenziali, affinché i cittadini siano nelle condizioni di fare scelte coerenti con i propri obiettivi e le proprie condizioni.

“Le decisioni finanziarie e assicurative dipendono dalla conoscenza: un livello inadeguato comporta rischi di costi aggiuntivi, può peggiorare la qualità della vita delle persone e portare alla povertà. Per questo abbiamo realizzato il portale dell'educazione finanziaria Quello che conta ([www.quellocheconta.gov.it](http://www.quellocheconta.gov.it)) cui chiunque può attingere per migliorare le proprie conoscenze. In questa fase di incertezza – spiega Lusardi fa riflettere l'aumento dei depositi sui conti correnti degli italiani: non si tratta solo del necessario cuscinetto finanziario per affrontare le spese impreviste, oggi molti non sanno come investire le risorse di cui dispongono in uno scenario a tassi pari a zero. E le esperienze e gli investimenti nel passato non sono una buona guida per il futuro. Oggi, le non adeguate competenze finanziarie si possono pagare a caro prezzo. Dalle nostre ricerche emerge, infatti, che le conoscenze finanziarie degli italiani sono carenti e ciò ha implicazioni sulle scelte delle famiglie Italiane”.

Un dato che trova riscontro anche in una recente indagine

realizzata dal Comitato Edufin in collaborazione con Doxa sul tema Emergenza covid-19: gli italiani tra fragilità e resilienza finanziaria. Lo studio, spiega Lusardi, fotografa “lo scarso livello di alfabetizzazione finanziaria degli italiani: meno di un terzo degli intervistati (29%) conosce i concetti di base della finanza, come la relazione rischio-rendimento. Anche sulla definizione stessa di rischio non tutti hanno le idee chiare. Disporre di solide conoscenze finanziarie – aggiunge Lusardi può fare la differenza: il 49,5% di coloro che dichiarano di possederle sarebbe capace di affrontare una spesa improvvisa di 2.000 euro, contro il 27,7% del campione meno alfabetizzato, mentre il 63% degli intervistati con un basso livello di cultura finanziaria dichiara di arrivare con difficoltà alla fine del mese contro il 43,8% di coloro che sostengono di possedere elevate conoscenze finanziarie”. Che cosa possono fare le istituzioni? Il direttore del Comitato non ha dubbi: “L’investimento nella conoscenza deve essere prioritario. Da tempo sosteniamo la necessità che l’educazione finanziaria faccia parte del percorso scolastico: conoscere l’abc della finanza è importante come saper leggere e scrivere. I ragazzi hanno a loro disposizione la risorsa più preziosa: il tempo. È necessario dare loro le competenze per migliorare la qualità della loro vita. ‘Ignorance is bliss’ (beata ignoranza ndr), dice qualcuno: niente di più sbagliato.

È significativo, ad esempio, anche il dato degli italiani vittime di truffe, sia online che attraverso i canali tradizionali: più di 8 milioni nel 2019 secondo alcune ricerche. Avere un buon livello di conoscenza, oltre a consentire di fare scelte finanziarie consapevoli, protegge anche da questo tipo di incidenti. Raggiungere i ragazzi, poi, vuol dire raggiungere anche gli adulti con cui vivono. Per questi ultimi occorrono anche delle iniziative mirate, come, ad esempio, sui posti

---

**"49,5%**

**di chi ha solide conoscenze finanziarie dichiara che affronterebbe senza problemi una spesa imprevista di 2.000 euro, contro il 27,7% del campione meno alfabetizzato**

---

di lavoro, se si considera che l'alfabetizzazione finanziaria è un vantaggio per l'intera società". Un tema che tocca da vicino anche il tema della protezione della famiglia, molto spesso trascurato, colpevolmente, in una logica di pianificazione finanziaria.

Focalizzandosi sulle assicurazioni, a quali prodotti può avere senso pensare in questo momento? "La definizione di resilienza è illuminante: è la capacità di subire gli urti senza rompersi. Per questo abbiamo usato questo termine per parlare di resilienza finanziaria nel rapporto Doxa e le assicurazioni hanno questa logica. Sul portale Quellocheconta.gov.it abbiamo dedicato molto spazio agli strumenti assicurativi, sui quali sono state organizzate anche molte iniziative di sensibilizzazione. Ovviamente – sottolinea Lusardi - le scelte vanno fatte sempre sulla base delle situazioni personali e valutando attentamente i costi e le coperture effettive del prodotto assicurativo. Alcune considerazioni generali, però, possono trovare spazio, a partire dalla salute.

Le assicurazioni sanitarie private possono essere importanti per una popolazione che invecchia. Inoltre l'alto tasso di mortalità nelle strutture dedicate all'assistenza degli anziani durante la pandemia, fenomeno non solo italiano, fa pensare a soluzioni alternative, come le polizze long term care che garantiscono una rendita in caso di non autosufficienza. Invece, nelle famiglie in cui il benessere economico dipende da una persona sola, un'assicurazione sulla vita

---

**Secondo una ricerca realizzata dal Comitato Edufin in collaborazione con Doxa, meno di un terzo degli intervistati (29%) conosce i concetti di base della finanza, come la relazione rischio-rendimento**

---



può essere una soluzione per non lasciare al caso la serenità delle persone”.

Qualche esempio di iniziativa promossa dal comitato? “Ad ottobre, il Mese dell’educazione finanziaria, ci saranno delle giornate dedicate ai temi previdenziali e assicurativi. Lo scopo del Comitato è quello di coinvolgere tutto il paese in modo che diventi un enorme laboratorio da cui scaturiscano idee e progetti per promuovere l’educazione finanziaria. Le iniziative sono le più varie: finanza a teatro, attraverso film, con app, giochi, lezioni all’università aperte a tutti.

Voglio ricordare l’iniziativa di un sindaco abruzzese, nel comune di Paglieta, che ha messo a disposizione la sala comunale per diffondere i contenuti del portale Quellocheconta in modo da accrescere l’educazione finanziaria dei suoi concittadini. Se altri comuni seguissero quest’esempio, l’effetto positivo sarebbe potenzialmente travolgente”.

---

# 8

**MILIONI**

**gli italiani vittime di truffe nel 2019**

---

age to start all over again.



*W. D. Fitzgerald*

**La definizione  
di resilienza è illuminante:  
è la capacità  
di subire gli urti  
senza rompersi**



# 2.

## UN PIANO PER BLINDARE AFFETTI E PATRIMONIO

---

“Nel caso di un lavoratore con un reddito netto di 100mila euro all’anno, un tenore di vita di 70mila euro all’anno e una speranza di vita residua di altri 30 anni, per coprire il fabbisogno finanziario dei superstiti, servirà circa un milione attualizzato ad oggi”. Giuseppe Romano, Consultique

---

Una corretta pianificazione patrimoniale non può definirsi tale se non passa da un'adeguata strategia di protezione. Ma orientarsi nella giungla delle polizze non è semplice, e spesso, prodotti che sono molto differenti tra loro possono apparire simili, generando confusione. Prima di sottoscrivere un contratto, è bene chiarirsi le idee e la figura del consulente finanziario può accompagnarci nello scegliere gli strumenti più adatti alle esigenze della famiglia. "È proprio con l'aiuto del consulente che possiamo definire un'efficace strategia di copertura e proteggere il nostro patrimonio", evidenzia Giuseppe Romano, direttore ufficio studi di Consultique. Un percorso che va costruito ad hoc seguendo una sequenza precisa di passi. Il primo, spiega Romano, è quello di mappare i rischi, individuando quelli che possono impattare maggiormente sul patrimonio. Il secondo è quantificare il potenziale danno dal punto di vista economico, al verificarsi di un sinistro.

Infine, bisogna attribuire una probabilità al verificarsi dell'evento. Maggiori sono il danno economico e la probabilità di verificarsi dell'evento, più prioritaria sarà la copertura.

Si consideri il caso di una polizza temporanea caso morte (Tcm): si tratta di un'assicurazione per la quale, a fronte del pagamento di un premio periodico, nel caso in cui nel periodo prefissato si verifichi l'evento morte, la compagnia liquida ai beneficiari una somma prestabilita in denaro. Bisogna fare bene i calcoli: in particolare, Romano si sofferma sull'importanza di quantificare correttamente i danni. Per una Tcm, il danno equivale al valore attualizzato di tutti i flussi di reddito futuri generati dal contrente, al netto dei costi. Nel caso di un lavoratore con un reddito netto di 100mila euro all'anno, un tenore di vita di 70mila euro all'anno e una speranza di vita residua di altri 30 anni, per coprire il fabbisogno finanziario dei superstiti, servirà circa un milione attualizzato ad oggi e già al netto della pensione indiretta che verrà percepita, calcola Romano. "Se ho dei figli che hanno 10 anni e li devo sostene-

---

# 500

MILA €

**il budget ulteriore da mettere in conto nel caso considerato, per infortunio e invalidità**

---

re finanziariamente fino ai 25 anni, avrò un costo importante e un rischio enorme dai 10 ai 25. Se ipotizzo che dai 25 saranno autonomi economicamente, mi conviene stipulare la polizza per 15 anni”, precisa Romano. Prendendo lo stesso esempio, l’invalidità permanente lo stato di impossibilità parziale o totale a svolgere le normali attività lavorative a causa di una grave malattia o di un infortunio può recare un danno ancora più consistente poiché implica, oltre all’incapacità di generare reddito, anche un costo aggiuntivo di sostentamento dell’invalido. “Al fabbisogno finanziario citato in precedenza si dovranno aggiungere, al netto della pensione di invalidità percepita, altri circa 500mila euro per coprire le maggiori suddette spese”. Si procede poi analizzando lo scenario anno per anno. “Qualora l’evento si verificasse al 14° anno, i miei figli a 24 anni avranno bisogno di meno capitale. Allora si può valutare una Tcm con capitale decrescente”. Infine, la quantificazione economica del danno va confrontata con il patrimonio disponibile. Ad esempio “se parliamo di un danno di un milione a fronte di un patrimonio di 10 milioni, ho già una copertura di 10 volte superiore e posso decidere anche di non coprimi con una polizza”. Tuttavia, puntualizza Romano, così facendo non sto “trasferendo” un rischio ma lo sto “ritenendo”: utilizzo un capitale che potrebbe essere, al contrario, “liberato ed investito in modo profittevole”. In un’ottica di pianificazione, a parità di prezzo, conclude Romano, per chi ha un consistente patrimonio da proteggere, è più strategico sottoscrivere una polizza RC capofamiglia che copre i danni (economici

---

**Se ho dei figli che hanno 10 anni e li devo sostenere finanziariamente fino ai 25 anni, avrò un costo importante e un rischio enorme dai 10 ai 25 anni**

---

e di salute) che un soggetto familiare potrebbe cagionare a terzi. “Questi danni, soprattutto per chi ha un patrimonio importante, sono più prioritari da coprire, perché al verificarsi dell’evento, l’impatto può essere devastante da un punto di vista economico-finanziario”.

Per quanto riguarda il costo della polizza, “gli elementi che concorrono a determinare il premio dell’assicurazione sono numerosi, è impossibile definire un valore medio per l’acquisto di un contratto Tcm, spiega a *We Wealth* Andrea Polo, direttore ufficio studi di Facile.it. In linea generale, il premio può partire da poche decine di euro al mese, ma alcune variabili possono farlo salire sensibilmente. Se, ad esempio, evidenzia Polo “a parità di altre condizioni lo stesso soggetto è un fumatore accanito o non ha mai toccato una sigaretta, la differenza di prezzo può arrivare anche a sfiorare il raddoppio della rata mensile.

Lo stesso discorso vale per una persona gravemente in sovrappeso rispetto ad una norma peso e via così”. “Chiaramente – aggiunge Polo un’altra importante differenza si origina anche in base all’importo del capitale che si vuole assicurare, ma questa è, diciamo, in qualche modo più prevedibile”. Un esempio concreto? Ipotizzando un imprenditore quarantacinquenne che non ha particolari patologie pregresse, non fumatore, e intende assicurare un capitale di 500mila euro a 15 anni, “è facile trovare coperture base che prevedono una rata mensile di poco superiore ai 100 euro”, spiega Polo.

“Se, però, lo stesso soggetto vuole aggiungere delle garanzie ulteriori, come ad esempio la tutela in caso di malattie gravi, il costo sale di circa il 15%.

L’importo della rata, invece, raddoppia se si sceglie di aggiungere la clausola di invalidità totale permanente”.

---

# 15%

**l'aumento di costo per chi vuole aggiungere garanzie ulteriori, come la tutela contro malattie gravi**

---

**Maggiori sono  
il danno economico  
e la probabilità di verificarsi  
dell'evento,  
più prioritaria  
sarà la copertura**



# 3.

## LA POLIZZA RC CAPOFAMIGLIA

---

“Protegge il nostro patrimonio nelle situazioni in cui la responsabilità per il danno provocato generi un impatto economico grave sul bilancio familiare consente di vivere con più serenità le relazioni con gli altri”,  
Nicola Maria Fioravanti, Intesa Sanpaolo Vita

---

Il cane che scappa dal cortile e fa cadere il passante in bicicletta, il figlio piccolo che rompe la finestra del vicino mentre gioca, il lavoratore in ambito domestico che si infortuna gravemente a causa di negligenza o imperizia del padrone di casa o di chi è sotto la sua responsabilità.

Sono tutte situazioni nelle quali la polizza responsabilità civile capofamiglia interviene a tutela dell'assicurato e paga il danno. Il nome può portare fuori strada, potrebbe far pensare che a essere coperto sia il solo capofamiglia. In realtà, questo tipo di prodotto serve a rimborsare eventuali danni causati a terzi (o ai loro beni) da tutti i membri della famiglia: dai genitori, ai figli, fino agli animali domestici. Sebbene si parli di rischi tutt'altro che remoti, gli italiani, storicamente, non hanno una grande propensione ad assicurarsi. Secondo uno studio pubblicato da Ania, l'associazione nazionale delle imprese assicuratrici, dal titolo *Le assicurazioni italiane e le sfide del nuovo decennio*, tra il 2009 e il 2019 le assicurazioni danni diverse dalla Rc auto sono cresciute nella raccolta, oltrepassando i 21 miliardi nel 2019 (contro i 19,7 del 2009). Il gap con i principali Paesi europei, tuttavia, resta consistente se si pensa che il rapporto tra premi non auto e Pil in Italia è intorno all'1%, meno della metà di quanto si riscontra all'estero.

"Le polizze assicurative rc capofamiglia ti tutelano nel caso accadano piccoli e grandi incidenti nella vita quotidiana. Coprono sia da danni a terzi (lesioni o decessi) sia da danni ai loro beni", spiega Nicola Maria Fioravanti, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Vita e responsabile della divisione insurance, "protegge il nostro patrimonio nelle situazioni in cui la responsabilità per il danno provocato generi un impatto economico grave sul bilancio familiare e consente di vivere con più serenità le relazioni con gli altri". Sotto l'ombrello della polizza, tipicamente, rientrano alcuni incidenti legati alla conduzione della casa in cui si vive, come un rubinetto lasciato aperto per

---

**21**  
**MLD €**  
**la crescita nelle assicurazioni danni diverse dalla Rc auto tra il 2009 e il 2019**

---

errore o la rottura della lavatrice che provoca uno spargimento di acqua danneggiando l'appartamento sottostante. Il prodotto, comunque, può essere ampliato e integrato in base alle esigenze: "Se dovessi consigliare un amico, penserei a fargli le giuste domande", è il punto di vista di Giuliano Perego, partner di Grifo Holding, "per esempio: quanti figli minorenni hai? Hai persone, come colf, baby sitter, badanti che lavorano a casa tua e ti assistono durante la vita quotidiana? Se la risposta è sì, a meno di sovrapposizioni con altri prodotti assicurativi, direi di estendere la copertura il più possibile, in modo che questa vada a comprendere vita privata, gestione dei minori, abitazione e animali domestici". Se si parla di questi ultimi, tuttavia, bisogna chiedere sempre all'assicuratore se ci sono delle limitazioni di cui tenere conto. Infatti, sottolinea l'esperto di Grifo, "alcune compagnie non coprono danni provocati da alcune specifiche razze di cani, come per esempio i Dobermann o i Bull Terrier". Una volta capito cosa può offrire questa soluzione assicurativa, se si volesse stipulare un contratto è utile approfondire quali sono le caratteristiche da esaminare per una scelta ottimale: "Gli aspetti principali da valutare nella selezione del prodotto", continua Fioravanti, "sono il massimale, ossia fino a quanto paga, e l'eventuale presenza di una franchigia, ossia la parte di danno che rimane a carico di noi assicurati e la copertura degli animali domestici senza costi aggiuntivi". Se si parla di prezzi, infatti, questi possono variare in base alle coperture che si vogliono inserire nel prodotto. "Il prezzo cambia da una compagnia

---

**Le polizze assicurative rc capofamiglia tutelano nel caso accadano piccoli e grandi incidenti nella vita quotidiana. Coprono sia da danni a terzi (lesioni o decessi) sia da danni ai loro beni**

---

all'altra", spiega Perego. "In linea di massima, però, andiamo dai 50-51 euro all'anno fino ai 150-200, per massimali compresi tra 1 milione e 1,5 milioni di euro per danni a terzi". Questo genere di coperture, quindi, riescono a essere abbordabili per tutte le tasche. E se, da un lato, possono incontrare le esigenze di tutte le famiglie, chi ha proprietà e persone che lavorano tra le mura domestiche potrebbe avere un interesse in più: "Noi la consigliamo a tutti i nostri clienti", dicono da Grifo, "inoltre è una polizza semplice e che garantisce, a fronte di un costo minimo, a partire da 50 euro, anche 1 milioni di euro di garanzia senza intaccare il proprio patrimonio". Sono adatte quindi anche a famiglie private che dispongono di patrimoni rilevanti e che sono solite detenere ingenti quantità di denaro parcheggiate sul conto come riserva per le emergenze. Un capitale che potrebbe, al contrario, essere liberato – grazie a un'adeguata copertura assicurativa – e investito sui mercati finanziari, in base al profilo di rischio e rendimento desiderato. Le rc capofamiglia molto spesso vengono incluse nella polizza a copertura della casa. Accade, infatti, che insieme alla protezione incendio, venga consigliata una polizza per la responsabilità del nucleo familiare. È comunque possibile acquistarla separatamente, l'importante è però verificare che non si vada a sovrapporre in tutto in parte ad altre polizze. È da menzionare poi la possibilità di estendere ulteriormente la copertura alla tutela legale, per esempio nel caso che, a seguito del sinistro, si rendesse necessaria l'assistenza di un avvocato. "La Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo", sottolinea l'ad, "permette di completare la protezione della famiglia con coperture come la tutela legale o lo scippo e rapina, che servono a tutelare la nostra vita anche in situazioni dove siamo noi a subire un danno e ci occorre un sostegno". Gli fa eco anche Perego: "Noi consigliamo sempre di supporto una protezione legale. Il costo varia in funzione dell'estensione: si va da 48 euro, ai 100 fino anche ai 3-400 euro all'anno".

---

# 200€

**il costo per una Rc  
capofamiglia con  
massimale tra 1 e 1,5  
milioni di euro**

---

**Sotto l'ombrello  
della polizza,  
tipicamente, rientrano  
alcuni incidenti legati  
alla conduzione  
della casa  
in cui si vive**



# 4.

## LE POLIZZE SULLA SALUTE

---

“Avere una copertura sanitaria in forma privata permette di affrontare eventuali necessità di salute con più tranquillità, sapendo di poter contare su una compagnia assicuratrice che copre le spese”.  
Elena Rasa, chief underwriting officer di Zurich Italia

---

Il coronavirus ha reso tutti, all'improvviso, più vulnerabili. "Nel contesto attuale la tutela della salute diventa sempre più la priorità ed è importante poter contare su soluzioni che consentano l'accesso a strutture di eccellenza dove ricevere le migliori cure mediche possibili in tempi brevissimi e di beneficiare di servizi di assistenza innovativi, a valore aggiunto, che possano fare la differenza", spiega Fabrizia Bottiroli, head of health insurance di Axa Italia.

Proprio quello che offrono le polizze per la salute, che si sono evolute, per far fronte alle esigenze del lockdown e delle fasi successive. Tra le novità più interessanti, al di là della copertura delle spese sostenute per la cura, rientrano, ad esempio: consulti medici telefonici e in video-chiamata, l'invio di prescrizioni mediche per farmaci, visite specialistiche o esami di approfondimento, consegna dei medicinali direttamente a casa, oltre a un ventaglio di professionisti tra cui infermieri, fisioterapisti, baby-sitter e non solo, per offrire assistenza presso il domicilio del cliente in caso di infortunio o malattia.

Soluzioni che fanno comodo a tutte le famiglie, anche a quelle benestanti. "Avere una copertura sanitaria in forma privata è un vantaggio per qualunque nucleo familiare, a prescindere dallo stato sociale, e permette di affrontare eventuali necessità di salute con più tranquillità sapendo di poter contare su una compagnia assicuratrice che copre le spese che potrebbero risultare impegnative da sostenere", sottolinea Elena Rasa, chief underwriting officer di Zurich Italia. A proposito di spese, quanto costano le polizze per la salute? Dipende da numero di assicurati, garanzie scelte, provincia di residenza ed età degli assicurati. Quest'ultima costituisce il principale parametro tariffario: evidentemente, a parità di prestazioni, una polizza rivolta ad assicurare un soggetto di 30 anni avrà un costo minore rispetto a un soggetto di 50 anni. Per una copertura base, il premio indicativo può partire da un minimo di 500 euro l'anno fino ad arrivare a un massimo 3.000 euro, ma

---

**DA** **500**  
 a 3.000 euro è il costo  
 per una copertura base  
 relativa a una polizza  
 sulla salute

---

anche oltre, in base alle prestazioni acquistate e al massimale. Per scegliere la polizza per la salute più adatta alle proprie esigenze però non bisogna guardare solo ai costi. “Dietro prezzi bassi si possono nascondere massimali insufficienti o elevati livelli di scoperti e franchigie che lasciano quindi al cliente l’onere di far fronte personalmente a parte delle spese di cura”, mette in guardia Bottioli. Bisogna pertanto confrontare con attenzione il contenuto delle garanzie. Rasa suggerisce di “scegliere la soluzione più completa possibile, anche se le polizze sono modulabili in base alle esigenze dell’assicurato”. Fermo restando che è importante anche “rivolgersi a un buon consulente e a una compagnia assicurativa affidabile, con un ottimo servizio clienti di liquidazione sinistri e un network di strutture convenzionate ampio, capillare e di ottimo livello”, afferma Bottioli.

Attenzione: onde evitare problemi di mancata copertura assicurativa o non applicabilità della polizza, non bisogna mentire sulla propria salute, ma indicare nel questionario anamnestico in modo corretto e completo eventuali ricoveri, visite, interventi, malattie, assunzione di farmaci e via discorrendo.

Solitamente le polizze hanno durata annuale e tacito rinnovo, per cui chi intende disdire una polizza per cambiare operatore deve muoversi per tempo. Anche se, fa notare Rasa, “il mantenimento della copertura assicurativa con la medesima compagnia generalmente è premiante nei confronti dell’assicurato, perché permette di trovare soluzioni specifiche nel corso degli anni”. Uno degli svantaggi delle polizze per la salute consiste nel fatto che non sono fiscalmente detraibili, a differenza delle spese sanitarie. Ma offrono il vantaggio di “poter accedere alle migliori cure possibili per la propria salute senza dover attendere lunghe liste di attesa”, conclude Bottioli “e di poter affrontare un momento delicato come una malattia senza il pensiero dei costi da sostenere”.

---

la regola n°

1

**è non mentire sulla propria salute.**

---

**Avere una  
copertura sanitaria  
in forma privata  
è un vantaggio  
per qualunque nucleo  
familiare, a prescindere  
dallo stato sociale**



# 5.

## LE POLIZZE LONG TERM CARE

---

“Per contare su una rendita annua per non autosufficienza pari a 18mila euro, circa 1.500 euro al mese, più o meno il costo di una badante, i costi possono variare a seconda del tipo di polizza, temporanea o vitalizia, e dell’età dell’assicurato: un contraente 50enne pagherà circa 145 euro al mese per una polizza temporanea della durata di 15 anni”

Andrea Carbone, Progetica

---

In un mondo in cui anche le lavatrici sono programmate per vivere un certo numero di anni, l'uomo si trova ad affrontare una longevità inedita e impreveduta. Men che meno programmata.

Grazie ai progressi medico-scientifici, alla prevenzione e alle generali migliori condizioni di vita e di lavoro, negli ultimi 50 anni la popolazione mondiale ha guadagnato ben 10 anni di vita. Per metà secolo si prevede che in Italia le donne potranno arrivare mediamente a 90 (oggi 85) e gli uomini a 85 (oggi quasi 81). I nati negli anni 2000 sono destinati a superare i 100 anni (dati Istat).

Vivere più a lungo è un progresso ma porta con sé una serie di criticità. E la recente pandemia ne ha messe in evidenza alcune con la strage nelle case per anziani.

Il rischio di non autosufficienza, per esempio, cresce con l'età, arrivando a superare il 40% (dati Censis per Tendercapital) oltre gli ottanta anni: maggiore fragilità, cronicizzazione di stati patologici preesistenti o aumento della morbilità, cioè della tendenza ad associare a malattie pregresse altre malattie indotte. La cura e l'assistenza pesano quasi sempre sulle famiglie, sia in termini di lavoro di accudimento, sia di copertura di costi per badanti, per le quali si stima che le famiglie italiane spendano 9 miliardi di euro l'anno, sempre secondo il Censis, per non parlare delle case di riposo private. Un sempre maggiore numero di anziani sempre più longevi ha messo, inoltre, in ginocchio i sistemi sanitari e quelli previdenziali in tutto il mondo, costringendoli a serrare i cordoni della borsa. Quindi si vive più a lungo con redditi e servizi in prospettiva inferiori. E, data la denatalità italiana, anche con sempre meno figli su cui far conto. Emerge pertanto la necessità di assicurarsi, per proteggere se stessi, la propria famiglia e il proprio patrimonio dall'erosione che potrebbe derivare da una situazione di non autosufficienza. Le polizze Ltc (long term care) offrono, a fronte del pagamento di un premio per un lungo periodo di tempo, un rimborso delle spese di assistenza

# 100

**anni è l'aspettativa di  
vita media per i nati  
negli anni 2000**

o il riconoscimento di una rendita vitalizia quando l'assicurato perde l'autosufficienza, intesa come la capacità di sbrigare da sé le azioni quotidiane come lavarsi, nutrirsi, vestirsi, muoversi. Comprendono polizze malattia, contro il rischio specifico di una patologia che porti alla non autosufficienza, con copertura delle spese di assistenza entro un massimale stabilito dal contratto e polizze vita, che invece prevedono il riconoscimento di una rendita vitalizia in caso di sopravvenuta non autosufficienza anche solo per età (più eventuali servizi sanitari aggiuntivi).

Le polizze vita possono essere a vita intera, il cui premio si paga per tutta la vita fino a che non sopraggiunga la non autosufficienza che dà diritto alle prestazioni assicurative, oppure a vita temporanea, quando il premio si paga per un periodo definito di tempo. In questo caso, più è lungo il periodo di tempo, più bassa la rata di premio. In alcuni casi si può optare per un mix delle due: polizza vita più polizza malattia.

I vantaggi di queste coperture sono evidenti: la possibilità di tutelare se stessi e la propria famiglia nei confronti di una situazione di non autosufficienza potenzialmente gravosa dal punto di vista economico per sé e per la propria famiglia. Rispettando i tempi e le rate di premio, queste coperture mettono nelle condizioni di vedersi sostenuti anche per un periodo molto lungo dalla non autosufficienza in poi. Non bisogna dimenticare la possibilità di accedere ad uno sgravio fiscale annuo del 19% del premio, fino a un totale massimo di 1.291,14 euro l'anno.

Non mancano tuttavia alcune criticità, cui occorre prestare la massima attenzione. La prima riguarda la durata del pagamento del premio: per una copertura assicurativa conveniente, il premio deve essere corrisposto per molti anni, quindi le Ltc devono essere sottoscritte in età relativamente giovane. Occorre inoltre sapere che l'iter per il riconoscimento dello stato di non autosufficienza, valutato in un punteggio sul totale degli aspetti della quotidianità presi in considerazione dalla com-

---

# 19%

**l'entità dello sgravio  
fiscale su base  
annua, fino a un tetto di  
1.291,14 €**

---

pagnia, è piuttosto complesso. Senza dimenticare i periodi di "carezza", termine che indica il ritardo con il quale la polizza viene attivata a prescindere dalla data di inizio del pagamento, generalmente tra sei mesi e un anno. In quanto polizze di rischio, non è possibile il riscatto: se i pagamenti del premio vengono interrotti, si perdono i versamenti pregressi e con essi la possibilità di vedersi rimborsare le spese di assistenza oppure ci si deve accontentare di una rendita inferiore, riparametrata sui premi effettivamente versati. Infine bisogna leggere sempre a fondo il contratto per non avere sorprese in una situazione di necessità già conclamata, specialmente in riferimento a eventuali esclusioni.

Quanto possono costare le polizze Ltc? Con l'aiuto di Andrea Carbone di Progetica, We Wealth ha provato a fare qualche ipotesi: per contare su una rendita annua per non autosufficienza pari a 18mila euro, circa 1.500 euro al mese, più o meno il costo di una badante, i costi possono variare a seconda del tipo di polizza, temporanea o vitalizia, e dell'età dell'assicurato: un contraente 40enne pagherà circa 130 euro al mese per una polizza temporanea della durata di 15 anni. L'esborso sale a 145 euro su base mensile per un sottoscrittore di 50 anni. A parità di prestazione, una polizza vitalizia – la cui durata si estende fino al decesso dell'assicurato o all'evento che induce a non autosufficienza – avrà un premio mensile di rispettivamente 80 euro (40enne) e 100 euro (50 enne).

---

**Queste soluzioni danno la possibilità di tutelarsi nei confronti di una situazione di non autosufficienza potenzialmente gravosa dal punto di vista economico per sé e per la propria famiglia**

---

**Non mancano  
tuttavia alcune criticità,  
cui occorre prestare  
la massima attenzione.  
La prima riguarda la durata  
del pagamento del premio**



# 6.

## LE POLIZZE SULLA CASA

---

“Oltre alla copertura incendio & scoppio, l'unica polizza obbligatoria si ha con i mutui al 100%: deve essere sottoscritta per prestare maggiori garanzie alla banca a fronte di un finanziamento che va oltre quelli che sono i normali confini dell'80% del valore dell'immobile”. Roberto Anedda, MutuiOnline

---

Nel mondo real estate esistono varie tipologie di polizze: si va dalle polizze legate ai mutui alle coperture per terremoti, alluvioni, infortuni domestici, aggressioni... Attenzione però: alcune sono obbligatorie, altre facoltative. "Le uniche polizze obbligatorie, per quanto riguarda un mutuo, sono le cosiddette polizze incendio e scoppio, ovvero delle polizze che garantiscono la banca contro la perdita di valore dell'immobile in caso di danneggiamenti da determinati sinistri e mantenimento del valore del bene, che è importante perché l'immobile stesso è garanzia del mutuo tramite l'ipoteca. Questo tipo di polizze è reso obbligatorio dal contratto stesso di mutuo – spiega Roberto Anedda, direttore marketing di Mutuonline -. L'unica altra polizza obbligatoria si ha in alcuni casi, con i mutui cosiddetti al 100%: si tratta di un tipo di polizza che deve essere sottoscritta per prestare maggiori garanzie alla banca a fronte di un finanziamento che va oltre quelli che sono i normali confini dell'80% del valore dell'immobile, che la legge bancaria imporrebbe come limiti alla banca per un finanziamento tramite un mutuo".

Tutte le altre polizze sono invece di norma facoltative, vengono quindi proposte come integrazioni del contratto per una ulteriore tutela che può interessare il richiedente stesso, anche se a volte possono aiutare a ottenere il mutuo in quanto offrono maggiori garanzie alla banca e quindi possono rendere più facilmente erogabile un mutuo, la cui approvazione potrebbe altrimenti essere limitata dalle sole capacità reddituali ed economiche del richiedente.

Pur essendo, il mattone, il grande amore degli italiani, a differenza di altri stati (come Francia e Germania), in Italia la copertura per la casa non è ancora sentita come un'occasione di maggiore serenità. "Una ricerca condotta in collaborazione con Swg ha messo in luce come solo il 34,2% delle abitazioni risultino coperte da un'assicurazione spe-

# 100%

**importo massimo finanziabile relativo al valore dell'immobile da acquistare. In questo caso, però, è prevista una polizza obbligatoria**

cifica. Inoltre, in quasi il 40% dei casi, chi ha una polizza ha anche in corso un mutuo, quindi di fatto non si tratta di una libera scelta”, illustra Elena Rasa, chief underwriting officer di Zurich Italia, che poi sottolinea come in oltre il 60% dei casi chi si è assicurato lo ha fatto dopo aver già subito un danno. “Tra chi non ha ancora una polizza, oltre il 31% si dichiara non interessato, il 35% è possibilista e un terzo ha rinunciato all’idea dopo averla valutata.

La metà di chi non ha una polizza ritiene di non stipularla perché troppo costosa, nel 28,1% dei casi invece la rinuncia è dovuta alla poca fiducia nelle compagnie e il 16% non ritiene che sia utile”, aggiunge Rasa, che interpellata sui sistemi assicurativi presenti negli altri paesi europei, spiega che l’attuale normativa presente in tali stati, come per esempio Francia e Spagna, prevede già da qualche tempo un vero e proprio obbligo per i propri cittadini di sottoscrivere un’assicurazione sulla casa, che non protegga solo dal classico rischio d’incendi, ma anche dalle calamità naturali.

Una cosa è certa: per un privato è importante sottoscrivere queste coperture per proteggere i propri beni e la propria famiglia da tutta una serie di eventi e di sinistri che potrebbero pregiudicarne la capacità reddituale o addirittura anche il mantenimento della proprietà dell’immobile.

È il caso, ad esempio, delle polizze vita, di perdita del lavoro o di infortunio, che intervengono per rimborsare il mutuo nei casi in cui l’intestatario, per una serie di motivi, non si trovi più nelle condizioni di poter continuare il regolare rimborso del finanziamento: si pensi ad esempio al “caso morte” o appunto anche alla perdita del lavoro o per tutta una serie di motivi. Nello stesso tempo, rappresentano inevitabilmente un costo aggiuntivo per il cliente. “Chiaramente si tratta di polizze costose perché coprono l’intera durata del mutuo e valori (sempre del mutuo) rilevanti; se è vero però che da

---

**IL 50%**  
 di chi non ha  
 sottoscritto una polizza  
 riteneva che i costi  
 fossero troppo alti

---

un lato gli istituti e le compagnie guadagnano da queste tipologie di polizze che hanno margini, magari superiori al mutuo stesso, allo stesso tempo è parimenti vero che le polizze effettivamente proteggono i sottoscrittori del mutuo e quindi gli acquirenti di immobili da tutta una serie di rischi risponde Anedda -. L'obiettivo della polizza assicurativa è quello di mitigare il rischio di credito per la banca e tutelare il patrimonio dell'assicurato. La copertura assicurativa legata ad un mutuo è basilica incendio, fulmine, scoppio e ha un premio medio tra i 150 e i 500 euro, una cifra piuttosto moderata nel contesto dell'acquisto di una casa. Partendo dalla richiesta della banca, una famiglia benestante che può permettersi di investire nella propria serenità può integrare con coperture come il furto e la responsabilità civile oppure l'assistenza. Queste ultime hanno prezzi variabili a seconda di quali somme si vogliono assicurare: una polizza casa completa può non costare molto e aggirarsi sui 500 euro all'anno", prosegue l'esperta di Zurich Italia, compagnia assicurativa che offre diverse soluzioni che vanno dalle coperture standardizzate, come quella prevista nel caso di stipula di un mutuo a offerte più complete e personalizzabili. "Nel caso delle polizze più semplici incendio e scoppio il valore è legato al valore dell'immobile e alla durata del mutuo. Indicativamente, per un mutuo da 150/160 mila euro rispetto a un immobile del valore di acquisto di 240 mila euro su 20 anni, la polizza può costare intorno ai 2.000 euro,

---

**Per un privato è importante sottoscrivere queste coperture per proteggere i propri beni e la propria famiglia da una serie di eventi che potrebbero pregiudicarne la capacità reddituale**

---



ma è sempre bene verificare da un istituto all'altro se ci possano essere delle differenze. Per quanto riguarda le polizze più costose, quelle sempre di lungo termine ma legate alle coperture per inconvenienti o imprevisti come la morte ad esempio del titolare, che permette comunque la famiglia di rimborsare il mutuo, il costo inevitabilmente dipende dalla durata del mutuo e quindi anche della polizza, dall'importo che si vuole assicurare e dall'età e dalla situazione sanitaria del richiedente.

Per fare un esempio rimanendo a una garanzia di 100mila euro su una durata di 20 anni richiedendo tale garanzia, se si hanno 35 anni, si pagano appena 105 euro all'anno che salirebbero invece a 150, qualora il richiedente avesse 40 anni al momento della sottoscrizione della polizza, e a 350 euro se il richiedente avesse 50 anni", illustra Anedda, che poi conclude dicendo: "questi importi aumentano fin quasi a raddoppiare se si tratta di un cliente fumatore: in questo caso il 35enne non pagherebbe più 105 ma 185 euro, il 40enne passerebbe da 150 a 280 euro e il 50enne da 350 a 680 euro".

---

## 2.000€

**il costo di una polizza  
incendio e scoppio per  
un mutuo da 150mila  
euro a 20 anni**

---

**L'obiettivo  
della polizza assicurativa  
è quello di mitigare  
il rischio di credito  
per la banca  
e tutelare il patrimonio  
dell'assicurato**





## LE POLIZZE VITA

---

“La polizza vita permette di minimizzare l’incidenza della tassazione nel pieno rispetto di quanto consentito dalla legge italiana”

Nicola Maria Fioravanti, Intesa Sanpaolo Vita

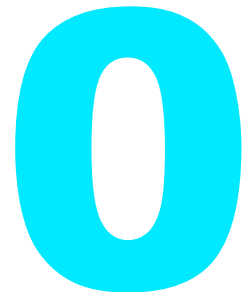
---

La polizza vita come strumento di pianificazione patrimoniale, riduce l'incertezza e fornisce una solida base per il futuro, anche in prospettiva del passaggio generazionale: permette di accantonare i risparmi e accumulare il capitale, ottenendo nel contempo una tutela contro eventi avversi, dalla premorienza a una longevità molto accentuata che potrebbe compromettere le proprie disponibilità finanziarie. Una soluzione che può essere usata anche in chiave aziendale per tutelare l'impresa di famiglia, in caso di scomparsa del fondatore, o di colui che è alla guida del business. "Gli italiani, è noto, sono grandi risparmiatori con ingenti masse di liquidità disponibili sui conti correnti, soprattutto per far fronte a spese ed eventi imprevisti: si tratta, in pratica, di una sorta di autoassicurazione", ricorda Nicola Maria Fioravanti, ad di Intesa Sanpaolo Vita e responsabile della Divisione Insurance Intesa Sanpaolo. "Tuttavia, detenere denaro sul conto corrente in una situazione di tassi di interesse prossimi allo zero, può portare ad un duplice rischio: non riuscire né a far fronte all'esborso, di solito consistente, di possibili eventi negativi né a far fruttare i propri risparmi. Tra assicurarsi e investire pertanto il legame è più stretto di quanto si possa pensare ed è opportuno trovare il giusto equilibrio tra i risparmi impiegati per investimento e i costi sostenuti per affrontare eventi futuri indesiderati, combinando quindi la pianificazione finanziaria con la necessità di sicurezza e protezione", spiega Fioravanti.

Le compagnie assicurative sono in grado di offrire prodotti vita che rispondono a domande di risparmio o di sicurezza differenti, correlate a diverse fasi della vita di una persona. "Chi è all'inizio della carriera lavorativa spiega Fioravanti avrà più facilità ad accettare una più elevata volatilità a fronte di rendimenti mediamente più alti; chi invece ha un'età più matura, preferisce in genere spostarsi su prodotti con maggiore garanzia di rendimento, accettando tassi di interesse più contenuti".

---

## I TASSI



**complicano la gestione del risparmio. E bisogna tenere a mente che tra assicurarsi e investire esiste uno stretto legame**

---

È quindi necessario considerare le diverse fasce di età dei risparmiatori per identificarne le differenti esigenze assicurative. Mentre per i più giovani le coperture assicurative riguardano soprattutto la propria persona, all'aumentare dell'età sale anche il bisogno di tutelare i propri cari. L'eventuale matrimonio, l'arrivo di figli e di nipoti sono eventi che in genere alimentano la consapevolezza sulla necessità di sottoscrivere una polizza vita per destinare agli eredi un capitale cui attingere in futuro. "Poco frequente, ma sempre più diffuso, è anche l'utilizzo delle polizze assicurative key man per far fronte al rischio di premorienza dell'amministratore di un'azienda di cui spesso, soprattutto nelle piccole realtà, è anche socio. Sebbene tecnicamente non siano polizze assicurative, nel novero degli investimenti in questione possono essere fatti rientrare anche i piani della previdenza integrativa o i vitalizi", continua Fioravanti.

Le polizze vita possono essere divise in due categorie: da un lato, quelle destinate al risparmio e, dall'altro, quelle dedicate all'investimento. Le polizze vita rivalutabili (ramo I) sono tutte quelle forme di assicurazione che garantiscono il capitale versato (sempre più rara è la presenza di un rendimento minimo) nel corso del contratto o in caso di un particolare evento. Queste prevedono che i premi versati vengano gestiti in un apposito fondo a gestione separata rispetto al complesso delle attività della compagnia assicurativa. Le polizze vita rivalutabili sono adatte alle persone avverse ai rischi finanziari, e a quelle che preferiscono investire in sicurezza i propri risparmi accantonati in forme caratterizzate da rendimenti molto contenuti, ma garantiti. "Tali prodotti possono quindi essere adatti a scelte di risparmio intergenerazionale, ovvero come alternative ad altre forme di risparmio (ad esempio i titoli di Stato), nonché quale investimento da parte delle aziende della propria disponibilità finanziaria", dichiara Fioravanti. Le polizze finanziarie – assicurative (ramo III), invece, sono tutte quelle

## RAMO III

sono polizze assicurative con un contenuto prettamente finanziario

forme di assicurazione in cui l'entità del capitale assicurato dipende dall'andamento del valore delle quote dei fondi nei quali vengono investiti i premi dei sottoscrittori. Questi prodotti prevedono di norma che i rischi finanziari siano a carico dell'assicurato, in funzione dei fondi prescelti e dell'andamento dei mercati finanziari. Sono polizze che offrono diverse soluzioni d'investimento, adatte a coloro che intendono investire dinamicamente e in modo diversificato i propri risparmi nonché individuare quelle più coerenti con il proprio orizzonte temporale e con la propria propensione al rischio. "Il prolungato contesto di bassi tassi d'interesse ha tuttavia stimolato, sia dal lato della domanda sia da quello dell'offerta, la ricerca di soluzioni d'investimento aggiuntive alle tradizionali forme di risparmio garantito. Sto parlando delle polizze multi-ramo, che combinano tipicamente il ramo I (polizze vita rivalutabili) con il ramo III (unit linked). La peculiarità di una combinazione di prodotti assicurativi diversi e spesso componibili rende le polizze multi-ramo uno strumento estremamente versatile ed efficace: da una parte c'è la componente garantita che risponde al bisogno di sicurezza; dall'altra, uno strumento gestito che consente una maggiore flessibilità e adattabilità alle condizioni dei mercati finanziari", spiega Fioravanti.

C'è un altro elemento da non sottovalutare. Queste coperture assicurative offrono vantaggi fiscali che molto spesso rappresentano una leva molto interessante. "La polizza vita permette di minimizzare l'incidenza della tassazione nel pieno rispetto

---

**Le compagnie assicurative sono in grado di offrire prodotti vita che rispondono a domande di risparmio o di sicurezza differenti, correlate a diverse fasi della vita di una persona**

---

di quanto consentito dalla legge italiana”, spiega Fioravanti. Nel dettaglio, questa prevede un’imposta sui redditi finanziari, cioè sulla plusvalenza realizzata sul valore degli investimenti contenuti in polizza, che è differita sino al riscatto o alla scadenza della polizza stessa, ovvero al verificarsi dell’evento assicurato. È dunque evidente il significativo vantaggio fiscale offerto dalla polizza rispetto all’investimento diretto, soggetto annualmente all’imposta sui redditi maturati.

Non bisogna sottovalutare un altro livello di protezione: il collocamento di asset in una polizza assicurativa infatti può tutelare in maniera efficace il patrimonio del titolare della polizza da rivendicazioni di creditori, così come contemplato dall’articolo 1923 del Codice Civile.

Vale la pena ricordare, infine, che sia le polizze di ramo I che le ramo III sono esenti dall’imposta di successione. “I costi delle polizze assicurative, proprio per le caratteristiche di garanzia, completezza e flessibilità appena viste, in valore assoluto possono essere superiori rispetto a quelli di altre forme di investimento, ma sono giustificati proprio dalla continua attività di gestione svolta dalla compagnia, che permette al cliente di investire in strumenti finanziari ai quali difficilmente potrebbe accedere operando direttamente”, spiega Fioravanti, “e di modificare all’occorrenza la composizione dell’investimento all’interno della polizza”.

---

**RAMO I**  
sono le polizze vita  
rivalutabili. In genere  
garantiscono il capitale  
investito

---

**È necessario considerare le diverse fasce di età dei risparmiatori per identificarne le differenti esigenze assicurative**



# FOCUS\_

## PERSONALIZZAZIONE E SICUREZZA: I PILASTRI DELLE POLIZZE LUSSEMBURGHESE

“Il fondo dedicato consente a tutti i clienti di investire in categorie di attivi in cui una polizza italiana non può essere investita”

Berardo Staglianò, **WEALINS**

Personalizzazione e sicurezza. Queste le caratteristiche principali delle polizze lussemburghesi. In un momento sovraccarico di incertezze come quello che stiamo vivendo, avere la capacità e la lungimiranza di strutturare e mettere al sicuro il patrimonio familiare risulta essere di fondamentale importanza. Le “polizze lussemburghesi possono garantire tre diversi livelli di sicurezza”, dichiara Berardo Staglianò, country manager Italy di Wealins.

**1) Rischio Paese:** la polizza lussemburghese permette ad un cliente italiano di trasferire i risparmi in Lussemburgo, Paese a cui è stato confermato il rating tripla A, in maniera legale e trasparente: ricordiamo che le compagnie locali agiscono anche come sostituto di imposta, comunicando periodicamente all'Agenzia delle entrate i dati necessari. Questo allontana dunque ogni tipo di pensiero sul rischio Italia, osserva Staglianò.

**2) Rischio di controparte:** il cliente che sottoscrive una polizza lussemburghese può essere sicuro che i suoi investimenti saranno completamente separati dagli attivi propri della compagnia. Questa divisione è garantita dalla convenzione tripartita, firmata dalla compagnia, dalla banca depositaria, e dall'autorità di controllo lussemburghese, il Commissariat aux Assurances: i tre soggetti sono dunque tenuti a rispettare e verificare il rispetto di tale principio anche tramite controlli periodici. In caso di default della compagnia, il cliente ha un privilegio di primo grado sugli attivi della propria polizza, e si vedrà restituito quanto investito ancora prima dello stato lussemburghese e dei dipendenti della compagnia.

**3) Garanzie decesso:** sono uno dei punti chiave delle polizze. Rispetto all'offerta che si può trovare sul mercato italiano, le polizze lussemburghesi permettono di “tagliare” su misura le garanzie. I clienti potranno richiederle sul valore della polizza ma anche sui premi, mettendo al riparo i beneficiari della polizza dal rischio finanziario.



## Le potenzialità di una polizza lussemburghese

I prodotti lussemburghesi vengono offerti in libera prestazione di servizi. E dunque, se da un lato sono rispettate le norme italiane a tutela del consumatore, dall'altro la costruzione tecnica del prodotto rispetta il quadro legale lussemburghese. Questo permette ad esempio di offrire un fondo dedicato (FID, fondo interno assicurativo costruito su misura dal cliente), che permette di veicolare in polizza una gestione discrezionale, con vantaggi che non si limitano solo all'esenzione dell'imposta di successione, ma includono anche il tax deferral (l'imposta sulle plusvalenze e quella di bollo saranno applicate unicamente al momento del riscatto o del decesso) e la possibilità di compensare tutte le plus e le minusvalenze senza limiti di tempo né di categoria di attivi. Il fondo dedicato consente inoltre a tutti i clienti di investire in categorie di attivi in cui una polizza italiana non può essere investita. In particolare "un cliente che investa almeno un milione e dichiari un patrimonio di almeno 2,5 milioni potrà essere investito in qualsiasi attivo finanziario di cui alla Direttiva Mifid", precisa Staglianò.



## La personalizzazione

Altro aspetto da non sottovalutare nelle polizze lussemburghesi è la personalizzazione. Le possibilità messe a disposizione del cliente sono diverse e per tutte le esigenze, spiega Staglianò. Ci sono però quattro strutture particolarmente interessanti:

**1) Multi Fid:** al di sotto di una polizza lussemburghese si possono avere più fondi dedicati. Il cliente che dunque non vuole investire tutto in una sola banca può scegliere più istituti di credito e gestori che potranno operare sui risparmi. A questo



si aggiunge la possibilità di cambiare il gestore, senza dover incorrere in alcuna tassazione, perché il capitale resta sempre all'interno della stessa polizza.

**2) Umbrella Fid:** questa struttura è ottimale nel caso di in cui una famiglia faccia più polizze. Queste potranno essere collegate tutte ad un unico fondo dedicato, permettendo una razionalizzazione del patrimonio familiare e anche delle economie di scala. "Mi spiego meglio: se cinque componenti della stessa famiglia hanno un milione ciascuno da investire, potremo riunire tutti e cinque i milioni in un unico fondo, permettendo di semplificare l'operatività e di ridurre i costi, nelle loro componenti fisse", spiega Staglianò.

**3) Cedole:** questa opzione dà la possibilità al contraente di richiedere, alla sottoscrizione, il pagamento di una cedola annuale sulla propria polizza. Il vantaggio sta nel fatto che queste cedole vengono fiscalizzate solo alla chiusura della polizza. Questo permette dunque all'investitore di strutturare il proprio patrimonio in vista di un passaggio generazionale, ricevendo nel frattempo un reddito, che può ad esempio permettere d'integrare la propria pensione.

**4) Fondi assicurativi specializzati:** "la nostra compagnia offre dal 2019 sul mercato italiano anche il fondo assicurativo specializzato. Si tratta di una categoria di fondi assicurativi creata per rispondere a esigenze di mercati sui quali il contraente stesso può gestire il proprio fondo, dichiara Staglianò. In Italia, però, questo genere di prodotto può essere offerto unicamente in una forma statica, buy and hold. Il cliente non potrà dunque gestire attivamente il fondo ma potrà indicarne l'investimento iniziale, che poi dovrà essere mantenuto".



**Le polizze  
lussemburghesi  
possono garantire  
un triplice  
livello di sicurezza**



# 8.

## IL PRIVATE INSURANCE

---

“La crescita dei veicoli assicurativi (unit linked), delle gestioni separate e delle polizze multi-ramo, che abbinano polizze di ramo I e di ramo III, sta trainando la crescita del risparmio gestito”

Nicola Ronchetti, FinerFinance Explorer

---

In tema di sensibilizzazione dell'opinione pubblica circa l'importanza di proteggere sé stessi, i propri cari, i propri beni e pensare al proprio futuro, ha fatto di più la pandemia e i 100 giorni in cui l'Italia si è fermata che decenni di comunicazione e di attività di marketing delle compagnie assicurative.

Qualche dato aiuta a inquadrare il tema. A maggio il 27% degli italiani dichiara che intende contattare un assicuratore nei prossimi giorni (era il 12% a gennaio).

A gennaio 2020 solo il 10% degli italiani si dichiarava interessato a sottoscrivere un'assicurazione a tutela e a protezione della propria salute, a maggio 2020 questo dato è cresciuto e ha raggiunto il 34% (Fonte: Finer Finance Mirror 2020, Base: 5.200 individui rappresentativi della popolazione italiana adulta, rilevazione maggio 2020).

Si tratta di un desiderio trasversale ai differenti segmenti di clienti. I clienti private, Hnwi, Uhnwi sono ancora più attenti ai temi della protezione: l'85% di costoro ha una polizza vita, il 92% ha assicurato i propri immobili dal rischio furto, incendio e scoppio.

Anche quando parliamo di investimenti, la parola protezione sembra divenuta un mantra. La crescita dei veicoli assicurativi (unit linked), delle gestioni separate e delle polizze multi-ramo (che abbinano polizze di ramo I e di ramo III ndr) sta trainando la crescita del risparmio gestito.

Parlando di individui altamente patrimonializzati, entra poi in ballo anche uno strumento particolarmente apprezzato da chi lo conosce e lo usa: il contratto di private insurance, attraverso il quale si può trasferire il proprio patrimonio nella sua interezza, tramite un fondo interno dedicato, a una compagnia di assicurazione. Si tratta di uno strumento dalle enormi potenzialità ancora inesprese, che sconta infatti una scarsa, seppur in crescita, conoscenza da parte degli addetti ai lavori (private banker, consulenti finanziari e agenti assicurativi): il 52% di

---

**L'85%**  
dei clienti private,  
HNWI e UHNWI  
ha sottoscritto una  
polizza vita

---

costoro sa esattamente di cosa si tratti (era il 45% a marzo 2018), ma solo due professionisti su dieci (era uno su dieci nel 2018) hanno proposto questo tipo di soluzione ai propri clienti (fonti: Finer CF, PB, Insurance Explorer).

La crescita in termini di conoscenza e l'aumento dell'offerta rispetto a due anni fa è un segnale più che incoraggiante, tuttavia resta ancora molto da fare. Solo cinque tra le 34 banche e reti private contattate da Finer (pari a meno del 15% del campione) hanno a catalogo questo prodotto in modo da soddisfare appieno i propri professionisti e di conseguenza i loro clienti.

Il private insurance è la soluzione per un ampio raggio di problematiche inerenti alla gestione del patrimonio dei paperoni, combinando i servizi di private banking con i vantaggi giuridici e fiscali di un contratto di assicurazione sulla vita.

Due sono le barriere che impediscono al nostro paese di maturare dal punto di vista economico: 1) una cultura finanziaria molto arretrata, che tra l'altro ci lega ancora tantissimo all'utilizzo del contante, con tutti i rischi connessi; 2) una pressoché inesistente propensione a proteggersi cioè ad assicurarsi e ad assicurare i propri beni.

Oggi l'attenzione degli italiani sulla protezione è massima e genera una domanda spontanea che va capitalizzata. Sappiamo bene che il mercato della protezione e delle assicurazioni è vincolato da due elementi: a) è un mercato guidato dall'offerta; b) soffre ancora di un problema reputazionale legato al momento

---

**Il private insurance risolve un ampio raggio di problematiche, combinando i servizi di private banking con i vantaggi giuridici e fiscali di un contratto di assicurazione sulla vita**

---



della verità, quando – per scarsa conoscenza e attenzione al momento della sottoscrizione della polizza - si scopre che a fronte di premi pagati regolarmente la liquidazione del sinistro può diventare un incubo.

È evidente che un'offerta consapevole parte dal presupposto che dare ai clienti quello che chiedono è relativamente semplice, proporre loro quello di cui hanno bisogno è tutt'altra cosa. Le compagnie assicurative, gli agenti e i sub-agenti, hanno oggi un ruolo determinante nel contribuire alla crescita del settore, sensibilizzando i loro clienti sull'importanza di proteggersi. Se sapranno cavalcare l'onda rafforzeranno il loro ruolo, viceversa ci penseranno le banche e le reti dei consulenti finanziari.

*(\*) di Nicola Ronchetti, fondatore e ceo di Finer Finance Explorer*

---

**15%**  
 percentuale di banche  
 e reti che hanno a  
 catalogo strumenti di  
 private insurance

---

**I clienti  
private, Hnwi, Uhnwi  
sono ancora  
più attenti ai temi  
della protezione**



# 9.

## ACCOPPIATA VINCENTE, POLIZZA PIÙ TRUST

---

“Il trust include anche strumenti non solo finanziari. Il cliente che si trovasse ad avere 5 milioni di attività finanziarie, opere d'arte e immobili, potrebbe destinare la prima voce ad una polizza, mentre i beni materiali ad un trust che, a scadenza della polizza, si troverà proprietario anche delle attività finanziarie”  
Stefano Loconte, Loconte & Partners

---

Il Sig. Rossi ha un patrimonio di 5 milioni di euro che vorrebbe investire in modo da permettere ai suoi eredi di poterne beneficiare alla scadenza del contratto o in caso di premorienza del de cuius. Quale strumento utilizzare? "Partendo dal fatto che gli strumenti di pianificazione patrimoniale e asset protection sono diversi", esordisce Stefano Carpi, director branch manager Italy di Lombard International Assurance, "le polizze vita lussemburghesi di ramo III sono prodotti finanziari assicurativi e possono essere lo strumento adatto per rispondere a esigenze di pianificazione successoria, pianificazione e protezione patrimoniale".

Come funziona il contratto? "Il contraente della polizza lussemburghese stipula un contratto sulla vita che prevede che, in caso di premorienza, il suo patrimonio venga trasferito ai beneficiari 'iure proprio', ovvero al di fuori dell'asse ereditario e in totale esenzione di imposta di successione. Una volta stipulato il contratto, anche i beneficiari (eredi) non saranno soggetti ad alcuna dichiarazione". La stipula di tale contratto ottimizza la posizione fiscale, che beneficia dell'effetto di capitalizzazione composta: per le polizze di private insurance di ramo III, infatti, l'imposizione della tassazione sul capital gain e l'imposta di bollo (0,20%) viene rimandata e differita fino ad eventuale riscatto o premorienza del contraente. Inoltre, l'aspetto assicurativo del prodotto non è da sottovalutare. "Si possono aggiungere opzioni di copertura del capitale in caso di premorienza che garantiscono ai beneficiari (eredi) di ricevere almeno il 101% dei premi netti versati al momento della successione. Si tratta di una temporanea caso morte dinamica e decorrelata all'asset allocation, che si abbina perfettamente alla gestione finanziaria", osserva Carpi. Trattandosi di prodotto anche finanziario, il contraente della polizza di private insurance si attende una crescita del patrimonio grazie all'investimento delle somme conferite. Una volta che il cliente sceglie a chi affidare il proprio patrimonio, sarà poi la compa-

---

# 0,20%

**l'imposta di bollo, come le tasse sul capital gain, vengono differite fino al riscatto o alla premorienza del contraente**

---

gnia a delegare la gestione a uno o più gestori. “Ad esempio, è possibile delegare un gestore italiano per la parte obbligazionaria (con una banca depositaria italiana), un gestore inglese per la parte azionaria (con una banca depositaria in Svizzera), oppure destinare una parte del portafoglio a strumenti di private equity (con gestore e banca depositaria in Lussemburgo). Tutto questo all’interno della stessa polizza vita: tutte le plus e le minusvalenze provenienti dalle tre gestioni si compenseranno tra loro, perché l’evento fiscale avrà luogo solo in caso di riscatto o premorienza. In ogni momento, il cliente potrà inoltre cambiare il proprio profilo e grado di propensione al rischio”. Secondo il branch manager di Lombard International Assurance, i vantaggi di una polizza di tipo lussemburghese sono riconducibili alla maggiore flessibilità in termini di asset ammissibili – rispetto a un contratto di diritto italiano – e a un sistema di tutela tra i più solidi d’Europa, grazie al cosiddetto “triangolo di sicurezza”: tale regime prevede che gli asset dei clienti siano custoditi da una banca depositaria indipendente ed approvata dall’Autorità di vigilanza lussemburghese, il Commissariat aux Assurances. Inoltre, vige la separazione degli attivi dei clienti da quelli della compagnia assicurativa e della banca depositaria. Una soluzione come quella appena descritta si presta ad essere utilizzata anche in combinazione con altri strumenti. È il caso del trust. Si tratta di un negozio giuridico attraverso il quale un soggetto, chiamato disponente, prende i suoi beni e li trasferisce al trustee, un soggetto che in quel momento ne diventa proprietario con il vincolo di destinazione:

---

**Le polizze vita lussemburghesi di ramo III sono prodotti finanziari assicurativi che possono rispondere a esigenze di pianificazione successoria, pianificazione e protezione patrimoniale**

---

realizzare gli obiettivi prefissati dal disponente in sede di stipulazione del trust. "Tutto questo avviene sotto la supervisione di un guardiano, nell'interesse dei beneficiari (solitamente i figli, il coniuge o i nipoti)", spiega Stefano Loconte, fondatore e managing partner di Loconte & Partners. "Parlando di patrimoni articolati e compositi argomenta lo strumento del trust si pone come uno dei migliori nell'ambito delle strategie di pianificazione. Sebbene la polizza sia un mezzo flessibile ed elastico, essa ha però dei limiti sotto due profili: quello della tipologia di asset (la polizza non è utilizzabile per attivi diversi da quelli finanziari) e quello della realizzazione dell'evento assicurato. Quando la vita assicurata muore, la compagnia deve per forza pagare. Questa peculiarità, da un lato, permette di avere subito il patrimonio dovuto, un qualcosa di molto positivo se il timing è quello corretto; dall'altro però può far sorgere problemi qualora accadesse in un momento storico in cui fosse inopportuno che l'erede ricevesse la somma". I motivi potrebbero essere diversi: troppo giovane, momento di difficoltà con dei creditori, criticità familiari (separazioni, divorzi), e così via. "Una soluzione che concilia polizza e trust, dove il trust è beneficiario della polizza, potrebbe quindi risolvere questa criticità: al momento della dipartita del de cuius, si valuta se la situazione è propizia al trasferimento delle risorse al beneficiario, o se invece conviene pazientare". "Quando si ci avvicina al trust bisogna entrare in un nuovo ordine di idee, in cui il patrimonio non è più nostro, ma è a nostro servizio. Ciò vuol dire che sfugge a tutte le vicende della nostra vita giuridica: non finisce nell'asse successorio, non è aggredibile da creditori e così via. Il trust, inoltre", conclude Lo Conte, "include anche strumenti non solo finanziari. E così, il cliente che si trovasse ad avere 5 milioni di attività finanziarie, opere d'arte e immobili, potrebbe destinare la prima voce ad una polizza, mentre i beni materiali ad un trust che, a scadenza della polizza, si troverà proprietario anche delle attività finanziarie".

---



**sono i livelli  
di sicurezza garantiti  
dalle polizze  
lussemburghesi**

---

**Quando si ci avvicina  
al trust  
bisogna entrare  
in un nuovo ordine di idee,  
in cui il patrimonio  
non è più nostro,  
ma è a nostro servizio**



# 10.

## LE POLIZZE PER I PLEASURE ASSET

---

“Dai dati statistici, i sinistri sulle opere d’arte che si sono verificati in abitazioni private derivano in modo più frequente dalle conseguenze, a volte nefaste, della negligenza o colpa grave dello staff domestico”, Simone Strummiello, Aon

---

Pensate sia una buona idea custodire contanti, preziosi e orologi all'interno della vostra abitazione, nascosti magari con qualche stratagemma in quell'intercapedine che solo voi conoscete, anziché custodirli nella cassetta di sicurezza della vostra banca o in una buona cassaforte murata in casa?

Ciò che emerge dalle statistiche è che in molti, pur avendo importanti cumuli di valore all'interno della propria dimora, non dispongono nemmeno di un sistema di allarme. Ancora meno sono quelli che hanno previsto un collegamento in remoto del sistema di allarme con un istituto di vigilanza o con la Pubblica Sicurezza. Considerate che il requisito minimo per poter assicurare in modo ottimale i beni di valore all'interno di una casa, oggetti d'arte o preziosi, è la presenza di un impianto di allarme con collegamento in remoto e una cassaforte. Diversamente sarà improbabile riuscire ad avere una buona copertura del rischio e certamente non poter disporre di questi mezzi di protezione lascia intendere chiaramente quanti rischi stiamo correndo.

Il consiglio, indipendentemente dalla qualità della copertura assicurativa di cui si dispone, è sempre quello di evitare o quanto meno di limitare un eccessivo cumulo di valore all'interno dell'abitazione, in particolare di preziosi e orologi, che ad oggi sono gli obiettivi con il maggiore appeal per i malintenzionati. Nel caso di opere d'arte, invece, antiquariato e oggetti da collezione di vario genere, le cautele da prendere sono diverse. L'evento "furto" è indubbiamente statisticamente rilevante anche per questi beni, ma non abbastanza da fargli occupare uno dei primi tre gradini del podio. Dai dati statistici, i sinistri sulle opere d'arte che si sono verificati in abitazioni private derivano in modo più frequente dalle conseguenze, a volte nefaste, della negligenza o colpa grave dello staff domestico.

Sono eventi accidentali e senza dolo, che accadono molto spesso nel corso dello svolgimento dei servizi di pulizia della casa o

---

**Il requisito minimo per poter assicurare in modo ottimale i beni di valore all'interno della casa è la presenza di un impianto di allarme o una cassaforte**

---

durante operazioni di manutenzione della stessa. In alcuni casi però possono provocare dei danni dagli impatti economici e di valore dell'opera importanti. Anni addietro, ad esempio, capitò che un dipinto su tela di uno dei più grandi e apprezzati maestri dell'arte del secolo scorso si bagnasse a causa della percolazione di acqua che ne inumidì la superficie. Subito dopo un componente dello staff domestico si accorse del danno (non ancora così grave), per riparare il quale decise di asciugare la tela tamponandola con della carta da cucina, facendo così deprezzare irrimediabilmente l'opera.

Una buona copertura assicurativa dedicata a questo particolare tipo di beni deve prevedere un'estensione capace di garantirne l'efficacia anche al di fuori delle mura domestiche. I numeri infatti parlano chiaro: nonostante i furti in casa siano in ascesa, abbiamo notato che per preziosi e orologi il picco di rischio massimo corrisponde a quando vengono indossati.

Rapine, furti con destrezza, il cosiddetto 'strappo' mentre siamo in automobile o a passeggio sono le tante declinazioni di questo preoccupante dato statistico. In ogni città italiana operano regolarmente bande più o meno organizzate di malviventi che ne presidiano le zone più eleganti.

Dapprima cercano di individuare belle auto, per poi scorgere se al loro interno vi siano un guidatore o un passeggero che indossano il loro prossimo bottino. Difficile sfuggire, ma è piuttosto semplice trasferire il rischio della perdita economica su un assicuratore, che non potrà certo restituire il valore affettivo

---

**Una buona copertura assicurativa dedicata ai pleasure asset deve prevedere un'estensione capace di garantirne l'efficacia anche al di fuori delle mura domestiche**

---

dell'oggetto sottratto, ma quanto meno consentire il diritto al suo rimpiazzo con un congruo risarcimento.

Tornando invece alle insidie all'interno delle nostre case, troviamo uno sgradevole evento che risponde al nome di 'infedeltà dei dipendenti'. Sono numerosi infatti i casi in cui i domestici si approfittano della fiducia dei proprietari di casa per organizzare dei furti in abitazioni che conoscono talmente bene, da rendere quasi impossibile sventare il colpo.

Molto spesso invece sono gli "eventi accidentali" a rivestire il ruolo da protagonisti degli spiacevoli e molto eterogenei sinistri, eventi che sfuggono abilmente al nostro potere di controllo e tutela. Tra questi, quelli risultati più frequenti nell'ultimo periodo ci sono i cosiddetti sinistri da "rottura del chiodo", che si verificano quando il chiodo o il tassello che sostiene il nostro quadro sulla parete cessa la sua azione di supporto facendo collassare l'opera, che si danneggia a causa del brusco impatto con il pavimento. Tra gli altri eventi accidentali, spesso piuttosto sottovalutati ma capaci di provocare danni ingenti, figurano l'impatto accidentale o la collisione con altri oggetti.

Le cautele da prendere anche nella propria abitazione non sono mai troppe, né con i "soliti noti", né rispetto ai pericoli "meno noti", per i quali dovremmo cercare di affinare la nostra sensibilità, pena il continuare a farli vivere, lavorare o semplicemente esistere accanto a beni molto importanti e preziosi che riteniamo, a torto o ragione, di custodire nel luogo più sicuro che possa esserci: la nostra amata casa.

*(\*) di Simone Strummiello, Director Fine Arts, Jewellery & Private Client di Aon*

---

**I sinistri più frequenti sono quelli da "rottura del chiodo"**

---

**In molti, pur avendo  
importanti cumuli di valore  
all'interno  
della propria casa,  
non dispongono  
nemmeno di un  
sistema di allarme**



# 11.

## **ISTRUZIONI PER L'USO**

---

La protezione, a tratti, sembra essere un lusso per le famiglie italiane. Poche le famiglie assicurate, il settore assicurativo che insiste da anni sul refrain della “sottoassicurazione”, al di là della buona diffusione delle polizze finanziarie. Il tema della protezione sembra assumere un significato meno astratto e retorico nell’anno del covid. La messa in protezione, da più punti di vista, della famiglia, anche di quella di ceto medio e medio-alto, diventa una delle sfide che escono dalla classica retorica sulla “protection” per assumere nel contesto attuale tratti di grande concretezza, talvolta anche di urgenza.

La crisi ha riaperto il dibattito sul bisogno di protezione, articolandolo su più livelli: quello della protezione sanitaria e quello della protezione economica, in senso lato. Dalla continuità aziendale e professionale, al prodotto di protezione “caso morte” del percettore di reddito familiare, alla responsabilità per rischio sanitario su dipendenti e clienti. Durante la crisi, alcune compagnie hanno tempestivamente lanciato e pubblicizzato prodotti assicurativi per la gestione delle chiusure aziendali, animando e innovando l’offerta di prodotti assicurativi. Ma non siamo certi che questi pur interessanti iniziative stiano consentendo al settore di cogliere tutte le opportunità del momento.

I dati del settore assicurativo in questi anni visti nel complesso sembrano positivi. A leggere l’ultimo bollettino Ivass, pubblicato a giugno 2020 e relativo agli andamenti 2019, i segni positivi – su quasi tutti i rami superano di gran lunga quelli negativi.

Ma gli sviluppi conseguiti, tolte alcune importanti aree (ad esempio, il settore vita), non sembrano sempre all’altezza dello sforzo fatto. In questi ultimi anni, ad esempio, il canale bancario allargato (incluso il mondo della consulenza finanziaria) si è molto speso per ampliare in misura importante l’offerta assicurativa di protezione alla famiglia, su tutti i rami danni. Il risultato – leggendo il report Ivass – non sembra ancora pienamente soddisfacente: gli sviluppi del settore sono modesti. Le quote

di mercato per canale non sembrano fortemente modificate nel periodo 2018-2019, anno di grande attivismo di banca-assurance.

Come se ne esce? Non si può dire che non ci siano energie psicologiche e sociali a disposizione per provare a cambiare la situazione. Questi giacimenti stanno crescendo, ma non sappiamo quanto l'industria assicurativa (incluso il private insurance) sia già pronta a valorizzarli. È chiaro a tutti che un elemento dello scenario di questi mesi, in fase di consolidamento e rinforzo nel prossimo futuro (con o senza covid), è quello della sensibilità delle persone ai temi della salute e del benessere (personale, familiare, aziendale). Un tema che apre un mondo per chi fosse interessato ad approfondirlo andando al di là dei linguaggi assicurativi e delle soluzioni tecniche.

È cresciuto il bisogno di ricevere una difesa dinamica ed attiva di fronte ad eventi prima solo immaginati. Pensiamo semplicemente a come sarebbe stato utile avere protezione sanitaria aggiuntiva durante questi mesi nei quali il Ssn nazionale è esso stesso entrato in lockdown perché, purtroppo, colpito e preso in contropiede dall'infezione. Servizi personalizzati di assistenza medica che ci indirizzassero, rassicurassero, avessero la possibilità di farci tamponi o test sierologici per accompagnarci in mesi di incertezza nella relazione con la nostra famiglia. Lo stesso ragionamento si applica ad altri settori affini: la protezione dei redditi familiari ed aziendali, i nuovi rischi aziendali e per la workforce dell'impresa.

La constatazione alla quale potremmo arrivare è che, per attivare i giacimenti motivazionali degli italiani, il miglioramento dell'offerta attuale (più canali di vendita, con una comunicazione certamente più umana e sensibile e meno tecnica ed "assicurativa") è condizione necessaria ma non sufficiente. Ma quali sono allora le sfide da affrontare per intercettare questo bisogno crescente, in un momento di crisi economica che induce le famiglie,

---

**Durante la crisi, alcune compagnie hanno tempestivamente lanciato e pubblicizzato prodotti assicurativi per la gestione delle chiusure aziendali**

---

anche quelle benestanti, ad un “trriage” rigoroso delle spese? La cultura assicurativa resta bassa, anche presso persone con un buon livello culturale. L’assicurazione per molti è ancora un costo, non un investimento, a proteggere il futuro. Una componente importante del problema della protezione non sta nella disponibilità di risorse da investire in protezione. Le famiglie italiane detengono in liquidità quote importanti dei loro patrimoni (grandi o piccoli che siano) e questa liquidità è in fondo la loro prima forma di protection. Se vogliamo far ragionare le famiglie con un approccio più sistemico da qui dobbiamo partire. Per quello che sappiamo dalle ricerche Eumetra su questi temi, possiamo provare a sintetizzare in sei punti il lavoro da svolgere:

**1)** Cultura e consapevolezza, il coaching assicurativo per la famiglia: partendo dall’esperienza covid c’è una straordinaria opportunità per creare una consapevolezza del rischio, che, quando si manifesta, lo fa nelle forme meno prevedibili. Costruire negli italiani un mindset orientato all’analisi del rischio, senza terrorizzare, ma aiutandoli a leggere il proprio futuro e a gestirlo prima che arrivi è un lavoro da fare. Le ricerche mostrano, ad esempio, che la mappa cognitiva del rischio degli italiani è più sbilanciata su alcuni eventi gravi e a bassa probabilità di accadimento, mentre appare meno “sensibile” ad eventi con maggiori probabilità di accadimento ma particolarmente critici, sia sul versante personale che familiare (ad esempio una separazione o divorzio). Poco importa se esistano o meno prodotti assicurativi “anti-separazione”, il setting di una corretta percezione del rischio è un lavoro di coaching che va oltre il prodotto assicurativo.

**2)** Utilità concreta: uno dei punti delicati della percezione delle soluzioni di sicurezza è che manifestano la loro utilità solo in accadimenti negativi, auspicabilmente a bassa incidenza. Molto più positivo (cognitivamente) il prodotto di protezione

---

**L’assicurazione  
per molti è ancora  
un costo, non un  
investimento**

---

che continuamente fornisce servizi di utilità per la famiglia a latere delle garanzie di protezione vera e propria. Non sempre i servizi devono essere ampi, prevalenti sulla componente di protezione, o lussuosi. L'importante è che colgano bisogni reali e tangibili. La tecnologia da questo punto offre delle opportunità interessanti.

**3)** Protezione, non copertura: sembra un sofisma. Ma la sottigliezza semantica cambia la natura delle cose. Come dice una ricerca qualitativa Eumetra sul tema della connected insurance: le polizze procedono con una razionalità analitica (garanzie, vincoli, accadimenti specifici, analizzati separatamente nel loro verificarsi). Il bisogno delle persone si basa su una emozionalità sintetica: il problema, le sue conseguenze, anche psicologiche, i disturbi creati dallo stesso processo di reintegro del bene danneggiato, ad esempio, vengono rappresentati tutti assieme e richiederebbero una risposta "integrata". Questa visione olistica, emozionale, sintetica è difficile da fronteggiare per un approccio assicurativo classico. Bisogna fare il possibile, ma un tentativo di "ribaltare" la cultura assicurativa mettendo al centro la protezione e non più la copertura è un salto non solo semantico – molto importante. Un salto importante che richiede molta innovazione nella cultura assicurativa del settore.

**4)** Progetto familiare più che consulenza assicurativa: si lega al tema di cui sopra. È il progetto familiare che deve essere al centro della consulenza assicurativa, non la logica assicurativa stessa, divisa nelle sue razionali linee verticali di separazione: rami, garanzie, clausole. Non che debbano essere cancellate o trascurate le forme tecniche. Ma trasformare il risk management per la famiglia in un conto economico della sicurezza dei progetti familiari sembra una prospettiva più interessante di un procedere tecnico classico, anche se eseguito indubbiamente ad alto livello, soprattutto nel caso del private insurance.

**5)** Kis Logic: keep it simple, ovvero "falla semplice". Un

---

**È il progetto familiare che deve essere al centro della consulenza assicurativa**

---

vecchio acronimo da riscoprire, alla ricerca della chiave segreta del cuore delle famiglie. L'importante che – come nel linguaggio – le proposte non diventino complesse, farraginose, difficili da implementare. Fare “agile protection” è oggi un prerequisito. Dove la protezione diventa complessa? Ovunque, dai contratti, alla stessa integrazione con la tecnologia. Non sono rari i casi di clienti che acquisiscono polizze che regalano o includono tecnologia (anche semplificata e a promessa di auto installazione) e non l'attivano. La complessità e la nostra pigrizia se volete vince sull'utilità. La complessità si cura con un intelligente rifacimento dei processi basato su principi di maggiore ergonomia ed un quid in più di servizio umano (da parte di installatori, consulenti, assicuratori, bancari).

**6)** Linguaggio naturale: in tutto ciò il tema del linguaggio è importante e trasversale. Fare education assicurativa, chiedendo alle persone di imparare loro il linguaggio della protezione assicurativa non funziona. Un certo lavoro è già stato fatto, oggi le comunicazioni assicurative sono molto più calde di un tempo e vicine agli umani. Ma molto resta da fare. Vanno ripensati integralmente i contratti ed il patto con la famiglia. Sono sempre meno le persone che si affidano e comprano qualcosa che non comprendono. Non bastano più buone interfacce umane (agenti, consulenti). Ci vuole un passo avanti sul piano del linguaggio naturale a tutti i livelli. Lavorare su questi aspetti garantisce di conquistare il cuore delle famiglie italiane? Crediamo di sì, magari non di tutte, ma certamente tante di quelle in grado di riconvertire i propri sistemi di sicurezza (la liquidità, i risparmi) in sistemi più efficienti.

*(\*) di Fabrizio Fornezza, presidente di Eumetra*

---

**Non bastano più buone interfacce umane (agenti, consulenti). Ci vuole un passo avanti sul piano del linguaggio naturale, a tutti i livelli**

---

**È cresciuto  
il bisogno di ricevere  
una difesa dinamica  
ed attiva di fronte  
ad eventi  
prima solo immaginati**



# GLOSSARIO

## **LTC (LONG TERM CARE)**

Si tratta di polizze che offrono, a fronte del pagamento di un premio per un lungo periodo di tempo, un rimborso delle spese di assistenza o il riconoscimento di una rendita vitalizia quando l'assicurato perde l'autosufficienza.

## **PLEASURE ASSET**

L'insieme degli asset reali da investimento per i quali l'interesse finanziario s'incontra con la passione del collezionista: opere d'arte, fotografia, macchine d'epoca, orologi, francobolli, monete antiche, gioielli.

## **POLIZZE VITA MULTI-RAMO**

Soluzione assicurativa ibrida che prevede l'investimento del capitale in due componenti: una gestione separata (ramo I) e una unit linked (ramo III)

## **POLIZZA VITA RIVALUTABILE (RAMO I)**

Polizza vita tradizionale, in cui i premi versati dai contraenti confluiscono in una gestione separata: una gestione finanziaria che è separata rispetto alle attività della compagnia. Il capitale, generalmente, è garantito.

## **POLIZZA VITA UNIT LINKED (RAMO III)**

Soluzione assicurativa a contenuto finanziario. Le prestazioni sono collegate all'andamento di uno o più fondi o altri organismi d'investimento collettivo del risparmio. Tipicamente non è prevista la garanzia del capitale investito. L'asset allocation può essere in genere modificata nel corso del tempo.

## **TCM (TEMPORANEA CASO MORTE)**

Si tratta di un'assicurazione con la quale, a fronte del pagamento di un premio periodico, nel caso in cui nel periodo prefissato si verifichi l'evento morte, la compagnia liquida ai beneficiari una somma prestabilita in denaro.

## **TRUST**

Istituto giuridico attraverso il quale un soggetto, chiamato disponente, trasferisce i suoi beni al trasferisce, un soggetto che in quel momento ne diventa proprietario con il vincolo di destinazione: realizzare gli obiettivi prefissati dal disponente in sede di stipulazione del trust, sotto la supervisione di un guardiano, nell'interesse dei beneficiari.



# LE ATTIVITÀ DI WE|WEALTH

We Wealth è un'iniziativa di Voices of Wealth, realtà innovativa che nasce con l'obiettivo di supportare la trasformazione digitale del mondo del Wealth Management e di porsi come riferimento per l'aggregazione di domanda di consulenza da parte di investitori privati e istituzionali e dell'offerta da parte degli esperti e professionisti in questo ambito, creando il primo e vero marketplace del Wealth Management in Italia. We Wealth si declina sia sul digitale, con la nascita di una piattaforma editoriale e di servizio con dei servizi e dei contenuti di alta qualità scritti da una redazione di giornalisti specializzati di We Wealth e da esperti della filiera del Wealth Management - quali a titolo esemplificativo notaio, avvocati, fiscalisti e art advisor - che sulla carta, con l'omonimo magazine mensile dedicato allo sviluppo dei temi legati al mondo della consulenza patrimoniale.

We Wealth si rivolge a tutta la filiera degli operatori che agiscono nell'advisory di prodotti e servizi finanziari e patrimoniali - Wealth Manager, Private Banker, Family Office, Asset Manager, Broker, commercialisti, notai, fiscalisti e avvocati - nonché agli HNWI, agli imprenditori e alle famiglie che dispongono di grandi patrimoni.

---

**LA GUIDA** | È STATA CURATA E REALIZZATA DA:

**CONTENT EDITOR** | MARIA GIOVANNA ARENA, VIRGINIA BIZZARRI, GIORGIA PACIONE DI BELLO, FABRIZIO FORNEZZA, GLORIA GRIGOLON, EMANUELA NOTARI, VALENTINA MAGRI, STEFANIA PESCARMONA, MICHELE PEZZA, NICOLÒ RONCHETTI, SIMONE STRUMMIELLO

**COORDINAMENTO** | PIEREMILIO GADDA

**ART DIRECTOR E RICERCA ICONOGRAFICA** | ENZO PROVVIDO

---

**EDITORE** | **VOICES OF WEALTH**

**CEO** | **FABIENNE MAILFAIT**

**DIRETTORE EDITORIALE** | **PIEREMILIO GADDA**

**VOICES OF WEALTH SRL** | Via Vincenzo Monti, 54 - 20123 Milano

Codice Fiscale e Partita Iva 10136740965

Per qualsiasi informazione, scrivi a: [info@we-wealth.com](mailto:info@we-wealth.com)

Per advertising/pubblicità, scrivi a: [pubblicita@we-wealth.com](mailto:pubblicita@we-wealth.com)

Visita il nostro sito: [we-wealth.com](http://we-wealth.com)

---

Informazioni importanti: Il presente documento, pubblicato da Voices of Wealth S.r.l viene distribuito a scopo meramente informativo. Le informazioni qui contenute non rappresentano una consulenza, una raccomandazione o materiale di ricerca finalizzato all'investimento e non tengono in considerazione le specificità dei singoli destinatari. Il presente materiale non intende fornire una consulenza finanziaria, contabile, legale o fiscale e non deve essere utilizzato in tal senso. Voices of Wealth ritiene attendibili le informazioni qui contenute, ma non ne garantisce la completezza o la precisione. Voices of Wealth non si assume alcuna responsabilità per fatti o giudizi errati.

Nell'assumere le proprie decisioni strategiche e/o sulle singole operazioni finanziarie, gli investitori non devono fare affidamento solo sulle opinioni e sulle informazioni riportate nel presente documento. Le presenti informazioni non costituiscono né un'offerta, né una sollecitazione per l'acquisto di prodotti o la vendita di titoli o per la fornitura di qualsivoglia servizio finanziario/d'investimento.

© 2020 Voices of Wealth srl. Tutti i diritti riservati.

Qualsiasi riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta è vietata.

LE GUIDE DI WE | WEALTH

# IL MODO MIGLIORE PER CONOSCERE IL MONDO DA VISUALI INNOVATIVE

NON PERDERTI LA PROSSIMA GUIDA DI NOVEMBRE  
ARTE: 10 STRATEGIE PER COLLEZIONISMO  
E INVESTIMENTO



**LE GUIDE DI WE | WEALTH**

