le DOSSIER

SUPPLEMENTO AL NUMERO 95 DI WE-WEALTH



NON SOLO POLIZZE

IL NUOVO VOLTO DEL PRIVATE INSURANCE

PATRIMONI GLOBALI, SFIDE SENZA CONFINI

QUANDO LA POLIZZA SUPERA LE FRONTIERE

PRIVATE EQUITY, OLTRE IL RENDIMENTO

LLOYD'S, L'ALTRA FACCIA DELL'INVESTIMENTO

COSÌ L'EUROPA FARÀ LE PULCI ALLE POLIZZE (E A CHI LE VENDE)

Con la riforma in arrivo, le autorità di vigilanza potranno togliere dalla distribuzione le polizze vita d'investimento che non offrono un valore congruo al prezzo. L'analisi partirà da benchmark europei, che dovrebbero spingere le compagnie a contenere le commissioni. Anche i costi della distribuzione saranno messi in chiaro e dovranno essere proporzionati al valore del prodotto e al servizio

di Alberto Battaglia

Garantire il rapporto qualità-prezzo dei prodotti finanziari e assicurativi, così come il valore aggiunto della consulenza a fronte dei suoi costi. Sono due dei principali obiettivi della Retail investment strategy, che riforma non solo la Mifid ma anche la Idd facendo riferimento agli stessi principi cardine. Come ricordato da Eiopa, oggi rimangono in circolazione prodotti assicurativi troppo costosi rispetto al valore offerto. La distribuzione, a sua volta, aggiunge uno strato di costo ulteriore: secondo l'Esma vale il 48% dei costi totali nei fondi Ucits. Quest'ultima richiede, secondo il regolatore, una determinazione più puntuale del suo valore aggiunto: "il beneficio tangibile per il cliente", per essere più precisi.

Nell'ambito assicurativo i cambiamenti in termini di controllo del value for money (rapporto qualità-prezzo) e sugli incentivi alla consulenza si ispirano agli stessi principi della distribuzione di prodotti finanziari, ma con regole diverse in alcuni punti chiave. Il testo su cui è stato raggiunto l'accordo fra Consiglio e Parlamento a fine 2025, il cui iter di approvazione è ancora in corso nel momento di redazione (il voto finale del Parlamento è previsto per l'11 novembre e le nuove regole dovrebbero applicarsi dalla metà del 2029), prevede almeno due livelli di controllo rafforzato rispetto alla disciplina precedente. In particolare, più supervisione sulla congruità dei costi dei prodotti e informazioni più chiare sui costi aggiuntivi determinati dalla distribuzione.

Il controllo sul valore dei prodotti

Capire se un prodotto costa troppo richiede un'analisi basata su criteri oggettivi che si preannuncia molto complessa. Per quanto riguarda i prodotti assicurativi, l'Autorità europea Eiopa elaborerà dei benchmark su costi e rendimenti suddivisi per tipologia di prodotto. La vigilanza utilizzerà questi riferimenti come base di partenza per determinare se un prodotto che costa molto più del suo segmento richiede ulteriori indagini. Lo scorso luglio Eiopa ha pubblicato la versione aggiornata della metodologia sui benchmark di value for money (la prima risale all'ottobre 2024), ossia i criteri per elaborare questi parametri di confronto europei. In Italia l'Ivass si è già mossa in questa direzione: con la



lettera al mercato del 27 marzo 2024 ha chiesto alle compagnie di misurare il value for money dal punto di vista del cliente, con indicatori come la riduzione di rendimento dovuta ai costi e il punto di pareggio. Ha chiesto anche di fissare soglie vincolanti, fino a rinunciare a commercializzare i prodotti di valore nullo o molto scarso.

Determinare una sorta di costo medio per categoria, però, non equivarrà a un filtro automatico sulle polizze il cui costo superi di molto tale livello. Si tratterà di una base preliminare di analisi che potrà attivare richieste di chiarimento, di modifica e, solo se tutto questo non dovesse bastare a riallineare il rapporto qualità-prezzo, la rimozione del prodotto dalla distribuzione. Il testo concordato indica infatti che, in caso di costi non ritenuti proporzionati per il mercato di riferimento, l'autorità di vigilanza nazionale chieda alla compagnia "di prendere misure per assicurare l'aderenza ai requisiti di governo e controllo del prodotto" e, "in assenza di tali misure", faccia "un uso appropriato dei poteri dell'articolo 12" della Idd. Articolo che viene potenziato dalla nuova normativa, citando espressamente il potere di "sospendere o rimuovere la distribuzione" di un prodotto assicurativo. Insomma, le modifiche introdotte dalla Ris consentirebbero a certe condizioni di rimuovere una polizza vita perché costa troppo rispetto a quello che offre. La rimozione bloccherebbe però solo le nuove vendite: chi l'ha già sottoscritta conserva il contratto. Il cliente, però, potrebbe scoprire di essere incappato in un cattivo prodotto, e probabilmente questo non faciliterà il rapporto con il consulente che gliel'ha venduto. Per le compagnie il solo rischio di veder eliminata la propria polizza dalla distribuzione con un provvedimento reso pubblico (con relativa copertura mediatica) dovrebbe costituire un incentivo non indifferente per adeguare il value for money sui prodotti di futura immissione. O quantomeno giocare d'anticipo e rimuovere dall'offerta i prodotti meno convenienti prima che sia la vigilanza a farlo 'per decreto'.

Trovare questo bilanciamento sulla funzione dei benchmark assicurativi non è stato facile. Le critiche emerse in fase di elaborazione del testo accusavano la normativa di creare un tetto regolamentare ai prezzi oppure un sistema troppo semplificato perché fosse in grado di deter-

Argenta
Private Capital Ltd



The other side of insurance

Providing capital to the Lloyd's of London insurance market

A specialist global market offering investors access to a differentiated asset class.

Diversification

Returns are driven by insurance risk and underwriting performance, providing exposure beyond traditional financial markets.

Capital efficiency

Eligible assets can remain invested while also being used as collateral to support underwriting at Lloyd's.

Specialist expertise

Argenta Private Capital Limited helps investors to structure, build and manage portfolios of Lloyd's underwriting exposure.

Over 60 years' experience in the Lloyd's market

We work with entrepreneurs, families, institutions and foundations, to access specialist opportunities at Lloyd's.

Discover more

Argenta Private Capital Ltd (Ref. 204845) is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority. Returns are dependent on investment performance. Past performance is no guarantee of future returns.

www.argentagroup.com/investing-at-lloyds

minare la qualità del prodotto. Alla fine è stato chiarito che i benchmark non saranno resi pubblici: sarà pubblica solo la metodologia, mentre i valori verranno condivisi con la compagnia, su richiesta, solo nell'ambito di un controllo o di un procedimento di vigilanza. Questo perché, scrive Eiopa, richiedono una contestualizzazione tecnica che la maggioranza dei clienti non saprebbe eseguire. Eiopa ha poi chiarito che questa procedura non equivale a una regolamentazione sui prezzi. Di fatto, una polizza potrà continuare a costare più della media, se offrirà coperture o caratteristiche che giustifichino il costo extra.

Anche la distribuzione entra in gioco su quest'ultimo fronte perché, ad esempio, nel costo di una polizza vita unit linked o multiramo potrebbe essere compreso un servizio di consulenza che segue l'investimento anche nel corso degli anni. Si tratta di un servizio i cui costi aggiuntivi dovranno essere non solo mostrati al cliente, ma anche trasmessi alle compagnie. Infatti il costo ricorrente complessivo, se include un servizio di consulenza, è una voce di cui tenere conto in sede di valutazione di value for money. A differenza di quanto avviene per i fondi, però, il distributore di polizze non dovrà fare una propria valutazione del value for money: si limiterà a individuare i costi aggiuntivi e a trasmetterli alla compagnia, che resta l'unica responsabile del giudizio.

In merito agli incentivi alla consulenza, la Retail investment strategy introduce nella Idd i requisiti che li rendono ammissibili nel processo distribuzione assicurativa: è la seconda gamba dell'impianto normativo per assicurare una qualità di consulenza adeguata. In particolare, un incentivo sarà ammesso solo se fornisce "un beneficio tangibile al cliente", se può "essere identificato separatamente da altre commissioni", se è proporzionato al valore del prodotto e al servizio reso e se esiste un meccanismo per recuperarlo, ad esempio in caso di riscatto anticipato. Il punto è sensibile in Italia, dove la stessa lettera dell'Ivass chiede di valutare l'impatto delle provvigioni pagate in anticipo. In più si specifica che sarà illegittimo l'incentivo che "contenga qualsiasi forma di soglia variabile o contingente o ogni altro tipo di acceleratore di valore che sia sbloccato dal raggiungimento di un target basato sul volume o valore di vendita



SCOPRI LA NUOVA GUIDA

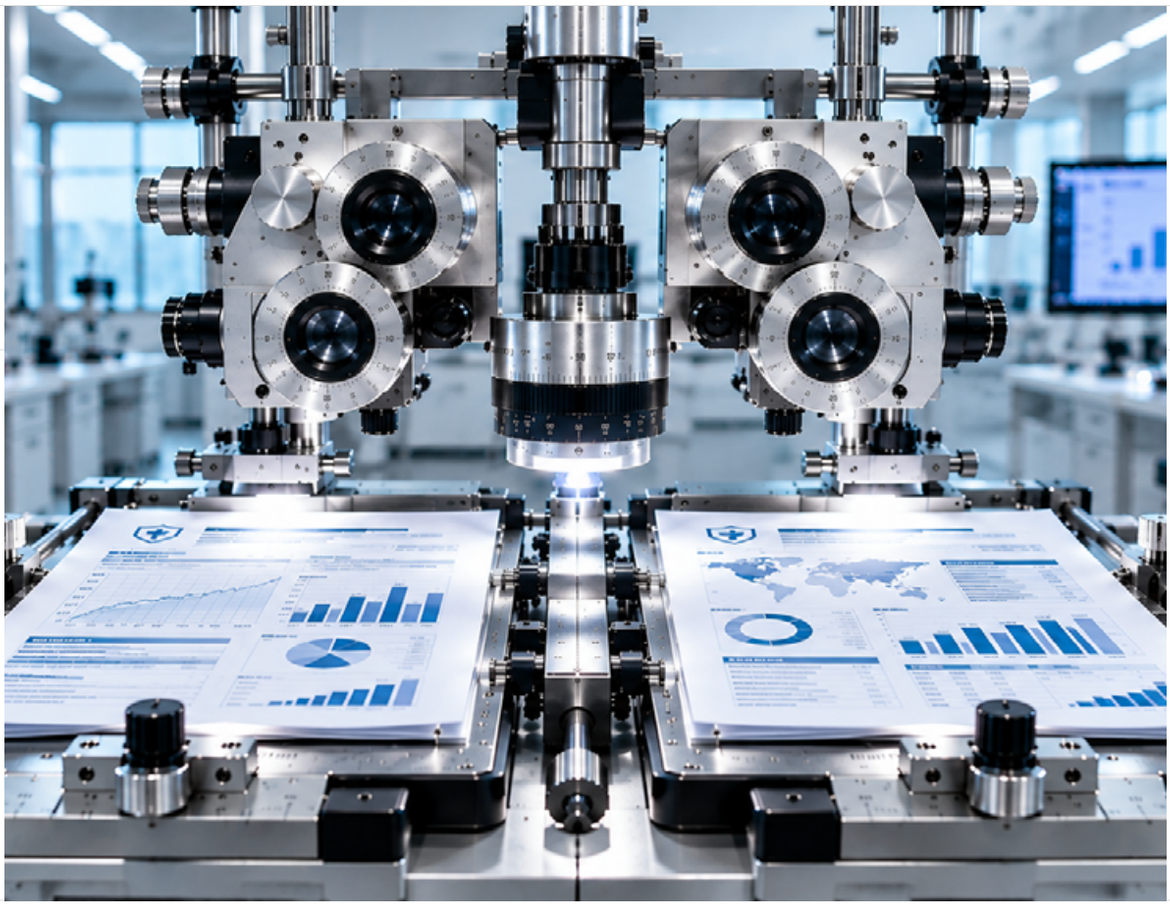
TOP 200 ADVISOR DEL WEALTH

Il Book "Top 200 Advisor del Wealth - 2026" è una selezione esclusiva *We Wealth*. Richiesta fortemente dai nostri lettori, è un'iniziativa che rinnoviamo ogni anno, continuando a lavorare da vicino, come già fatto in questa edizione, con l'industria e le aziende per individuare i migliori professionisti del settore: quelli di cui ti puoi fidare, quelli suggeriti dai clienti e dai colleghi oppur quelli capaci di gestire i clienti più sofisticati in tutte le componenti del loro patrimonio.



SCARICA ADESSO

Contattaci su: info@we-wealth.com
02 43 98 06 76



di uno specifico prodotto, categoria di prodotti o vendite totali". Il passaggio per un non addetto ai lavori appare tecnico, ma ha ricadute concrete nell'organizzazione delle reti. Le prassi che legano un bonus a obiettivi di vendita puramente quantitativi diventerebbero una violazione della normativa. Al contrario, ogni vendita accompagnata da un incentivo dovrebbe avere al centro solo l'esigenza specifica del cliente: un principio che rischia di non essere rispettato se l'organizzazione premia il raggiungimento di soglie di vendita per singolo prodotto o categoria di prodotti. Solo per le polizze, però, il testo salva gli obiettivi di vendita inseriti in un sistema di remunerazione che tenga adeguatamente conto di fattori qualitativi e quantitativi, purché non spingano a raccomandare un prodotto quando il distributore ne ha uno più adatto al cliente. È una deroga che sulla distribuzione dei fondi, invece, non si trova nel testo.

Il criterio generale che ispira il "migliore interesse del cliente" si trova nei considerando, le premesse della direttiva concordata. Agire nel migliore interesse del cliente, vi si legge (nella nostra traduzione, in attesa del testo ufficiale italiano), "comporterebbe, per le imprese di investimento, le imprese di assicurazione e gli intermediari assicurativi, tenere conto dei costi e degli oneri complessivi delle opzioni di prodotto disponibili e, qualora più prodotti possano rispondere in modo appropriato alle esigenze del cliente, raccomandare l'opzione più efficiente in termini di costi, a meno che non siano in grado di dimostrare che un prodotto più costoso possa offrire benefici oggettivamente maggiori per quello specifico cliente".

È un principio generale, rimasto però orfano di prescrizioni puntuali negli articoli. La proposta originaria della Commissione, nel 2023, obbligava i consulenti, finanziari e assicurativi, a raccomandare il prodotto più efficiente in termini di costi tra quelli adatti al cliente e a proporre sempre almeno un'alternativa priva di caratteristiche aggiuntive costose e non necessarie. Caduto quell'obbligo, non è chiaro come e dove vada documentato, vendita per vendita, che il prodotto più costoso fosse davvero quello giusto per il cliente. Né quali conseguenze concrete possano scattare se, nella pratica quotidiana, il principio viene disatteso.

PATRIMONI GLOBALI, UNA PIANIFICAZIONE SOSTENIBILE NEL TEMPO

Essere sostenibili, nella gestione dei patrimoni, significa anche saper adattarsi al cambiamento. Una sfida che coinvolge il mondo assicurativo, tra internazionalità, competenze e nuove tecnologie

di Paola Ragno

I numeri del report di BCG. "The Great Reordering", raccontano di una ricchezza sempre più internazionale: nel 2025 la ricchezza globale cross-border è cresciuta dell'8,4%, raggiungendo circa 15,7 mila miliardi di dollari. Alla base di questa crescita c'è il bisogno di diversificazione geografica, ma non è tutto. A questo, si affiancano le esigenze di una clientela che da tempo ha smesso di essere legata a un'unica giurisdizione e che sempre più spesso instaura legami con Paesi diversi. Per questa ragione, oggi è importante definire con cura la propria architettura patrimoniale, senza concentrarsi su un unico strumento, rendendola aperta, flessibile e complementare. Ma soprattutto capace di "adattarsi" alle mutevoli esigenze del cliente e della sua famiglia. Le soluzioni assicurative, in questo senso, possono rappresentare uno degli strumenti attraverso cui preservare e pianificare il patrimonio nel lungo periodo, anche quando questo è distribuito su Paesi differenti. È quanto sostengono gli esperti di Utmost, che individuano alcune direttrici decisive per costruire un approccio sostenibile alla gestione patrimoniale: dalla prospettiva di lungo periodo alla dimensione dell'operatore, passando per internazionalità, competenze specialistiche e tecnologia.

Guardare con più attenzione al lungo periodo

Avere un approccio di lungo termine nella gestione patrimoniale non è più un'opzione. La polizza vita è da sempre orientata al lungo periodo. Oggi questa caratteristica diventa ancor più importante perché le esigenze del cliente sono sempre più complesse e possono cambiare significativamente nel corso della vita. Il cliente ha bisogno di sapere che la società o il consulente che lo supporta oggi sarà presente anche in futuro. Anche perché, come ricordano da Utmost, "nella pianificazione patrimoniale le relazioni si misurano spesso in decenni e non in anni".

La crescente importanza della dimensione operativa

Regolamentazione, nuove tecnologie e intelligenza artificiale hanno contribuito a rendere la pianificazione patrimoniale un processo più complesso e, allo stesso tempo, più sofisticato. Tutto questo richiede nuovi investimenti agli operatori, chiamati ad adattarsi all'evoluzione tecnologica e alle aspettative regolamentari. In un contesto simile, anche la dimensione assume un peso crescente: poter contare su una struttura solida e e ben strutturata consente infatti di sostenere gli investimenti necessari e continuare a sviluppare servizi e competenze nel lungo periodo. È anche una delle ragioni che, secondo Utmost, contribuisce a spiegare il consolidamento osservato negli ultimi anni nel mercato delle polizze vita.

Internazionalità del cliente e dei patrimoni

Il terzo punto, forse quello più evidente, riguarda la crescente internazionalità e mobilità dei patrimoni che coinvolge anche l'Europa e l'Italia. La presenza di legami e interessi economici in diversi Paesi riguarda anche le generazioni oggi interessate dal passaggio generazionale - e quelle future - che potreb-



Ugo de Grenet

bero trovarsi a vivere situazioni molto diverse rispetto a chi ha originariamente creato la ricchezza. In Italia, imprenditori e famiglie con grandi patrimoni mostrano sempre più spesso una dimensione internazionale: membri della famiglia che vivono in Paesi diversi, investimenti e interessi aziendali distribuiti tra più giurisdizioni e, di conseguenza, esigenze di pianificazione più articolate. Un'evoluzione che richiede al consulente la capacità di accompagnare il patrimonio attraverso periodi e geografie differenti. È in questo quadro che acquista valore un approccio multi-giurisdizionale, capace di mettere a disposizione del consulente più opzioni e di adattare maggiormente la pianificazione alle esigenze specifiche del cliente, invece di ricondurre situazioni differenti a un unico modello.

Le competenze restano al centro

Il fil rouge che lega tutte queste direttrici resta quello delle competenze di banker e consulenti, che spesso rappresentano il primo punto di contatto diretto con la clientela UHNW e HNW. Prima ancora della tecnologia e di qualsiasi forma di innovazione, deve esserci, secondo Utmost, la conoscenza necessaria per supportare il cliente o la famiglia nelle diverse fasi della vita. A maggior ragione quando si ha a che fare con strutture patrimoniali cross-border, pianificazione successoria o patrimoni complessi, composti anche da asset non tradizionali. La crescente specializzazione delle esigenze si riflette anche nelle strutture chiamate a supportare i consulenti: all'interno di Utmost, ad esempio, operano oltre 60 professionisti specializzati nel wealth structuring, impegnati sui casi di pianificazione più complessi.

Il futuro passa dalla tecnologia

In ultimo, ma non per importanza, va sottolineato il ruolo che la tecnologia avrà nel futuro del settore finanziario e assicurativo. L'intelligenza artificiale sta già creando opportunità per rendere più efficienti e semplificare molti dei processi alla base del percorso di consulenti e clienti. Il punto, però, è capire fino a dove possa arrivare. Per Utmost, "la tecnologia funziona al meglio quando integra le competenze, anziché sostituirle".

L'efficienza e l'ottimizzazione del tempo del consulente rappresentano un vantaggio. Ma nelle decisioni che riguardano il trasferimento della ricchezza, la pianificazione successoria e la sicurezza finanziaria di lungo periodo continuano a pesare anche la relazione di fiducia e la capacità di offrire una guida esperta. La tecnologia può rendere queste interazioni più efficienti, senza necessariamente sostituirne la componente umana. Nei prossimi vent'anni cambieranno certamente la regolamentazione, le tecnologie e le aspettative della clientela. Più stabile, secondo Utmost, resterà invece la funzione delle soluzioni assicurative all'interno della pianificazione patrimoniale: contribuire a preservare la ricchezza, gestirne la complessità e accompagnarne il trasferimento alle generazioni successive. In questa prospettiva, la sostenibilità di una compagnia vita si misura anche nella capacità di evolvere insieme ai consulenti e ai clienti che serve, continuando ad adattarsi al cambiamento nel lungo periodo.

POLIZZE VITA, LA VARIABILE GEOGRAFICA DEL PATRIMONIO

La pianificazione patrimoniale non dipende soltanto dagli obiettivi del cliente, ma anche dalla geografia degli investimenti e della famiglia. Alberto Alicandro, Country Manager Italy di Liechtenstein Life, spiega come le soluzioni assicurative cross-border possano integrare gestione, protezione e successione

di Paola Ragno

Ci racconti una o due situazioni reali in cui la polizza ha fatto davvero la differenza per un cliente ad alto patrimonio?

Penso a due casi. Il primo riguarda un imprenditore lombardo che, dopo la cessione dell'azienda, doveva reinvestire una liquidità importante, prevedendo prelievi graduali e il futuro passaggio ai figli. La polizza gli ha consentito di mantenere il rapporto con il private banker e la gestione tramite un mandato dedicato, beneficiando del differimento della tassazione sui rendimenti. Sul piano successorio ha potuto designare i figli in quote differenti, prevedere beneficiari alternativi e modificare le proprie scelte nel tempo. Il secondo riguarda una famiglia italiana con un figlio trasferito in Svizzera: la polizza ha permesso di definire in anticipo l'attribuzione del patrimonio, mantenendo la flessibilità necessaria per adattarsi all'evoluzione familiare. In entrambi i casi la polizza ha permesso di coordinare gestione, liquidità e successione, andando oltre il solo beneficio fiscale.

Quando un patrimonio coinvolge più giurisdizioni, cosa determina la scelta dell'architettura assicurativa più adatta? E quando una struttura cross-border può offrire qualcosa in più?

Partirei da tre domande: dove risiede oggi il cliente, dove potrebbe risiedere domani e dove vivono i beneficiari. Il trattamento fiscale e successorio può cambiare sensibilmente da un Paese all'altro: una soluzione efficiente per un residente italiano potrebbe non esserlo dopo un trasferimento all'estero. Contano anche composizione del patrimonio, banche depositarie e gestori, esigenze di liquidità e obiettivi familiari. Una struttura cross-border offre qualcosa in più quando patrimonio e famiglia sono già internazionali. Consente di mantenere banche e gestori di fiducia in Paesi diversi e coordinare gli investimenti in un'unica pianificazione. Va però strutturata fin dall'inizio considerando regole e possibili scenari futuri. L'emissione all'estero, da sola, non garantisce neutralità fiscale. Il valore sta nel conciliare ordinamenti diversi senza sacrificare la continuità della gestione.

Molte famiglie o professionisti in Italia possono avere banca depositaria e gestore in Svizzera. Come si inserisce una polizza e cosa cambia?

È una situazione frequente. Immaginiamo un imprenditore residente in Italia con un portafoglio custodito presso una banca privata svizzera e affidato a un gestore di fiducia. Una polizza vita emessa da una compagnia del Liechtenstein può consentirgli di mantenere entrambi, inserendo gli investimenti in una struttura assicurativa. La compagnia diventa titolare degli attivi, custoditi presso la banca svizzera e amministrati dal gestore secondo un mandato concordato. Il cliente resta contraente e conserva i diritti previsti dal contratto, tra cui riscatti e designazione o modifica dei beneficiari. La relazione con il private banker resta quindi al centro. Per un residente italiano cambiano soprattutto due aspetti: la tassazione dei rendimenti è generalmente differita fino all'erogazione e il passaggio ai beneficiari segue le regole previste per le assicurazioni sulla vita. Vanno comunque



Alberto
Alicandro

valutati conferimento degli attivi, obblighi dichiarativi e imposte patrimoniali. L'integrazione ha senso quando i benefici giustificano i costi della struttura.

Di fronte a una compagnia assicurativa estera, quali meccanismi tutelano il patrimonio e quanto è importante che il banker sappia spiegarli?

Quando si valuta una compagnia estera, accanto alla solidità finanziaria conta il quadro normativo: vigilanza prudenziale, custodia degli attivi e tutele in caso di insolvenza.

Il Liechtenstein si distingue per un sistema noto come double asset protection, che prevede due livelli di tutela. Il primo riguarda l'eventuale insolvenza della compagnia: gli attivi destinati a coprire gli impegni assicurativi costituiscono, in caso di fallimento, un fondo speciale destinato prioritariamente a soddisfare i crediti derivanti dalle polizze.

Il secondo riguarda invece la protezione del contraente rispetto alle pretese dei propri creditori. La legislazione del Liechtenstein riconosce particolari tutele, soprattutto quando i beneficiari sono il coniuge, il partner registrato o i discendenti. La loro applicabilità dipende dalle caratteristiche del contratto e dalle giurisdizioni coinvolte. Si aggiungono la vigilanza prudenziale europea e la possibilità di custodire gli investimenti presso banche depositarie terze, distinguendo i ruoli di compagnia, depositario e gestore. La protezione giuridica, però, non elimina il rischio finanziario: in una polizza unit-linked il valore dipende dagli investimenti sottostanti. Il banker deve spiegare quali rischi sono coperti, quali restano a carico del cliente e il ruolo della giurisdizione nella pianificazione.

A che punto è l'Italia rispetto agli altri mercati europei nell'utilizzo di queste soluzioni?

L'Italia è un mercato assicurativo importante, ma resta legato al bancassurance e a prodotti relativamente standardizzati. Le soluzioni di wealth insurance su misura, che consentono al cliente di mantenere la banca depositaria, scegliere il gestore e integrare la polizza in una pianificazione più articolata, sono ancora concentrate in una fascia ristretta.

In Lussemburgo e Svizzera, invece, il dialogo tra assicurazione, private banking, gestori e consulenti è storicamente più sviluppato. In Italia vedo le condizioni per una crescita significativa: molti patrimoni imprenditoriali affrontano il passaggio generazionale, le famiglie sono più internazionali e cresce l'esigenza di coordinare investimenti tra banche e giurisdizioni diverse. Restano alcuni ostacoli: integrazione operativa, fiscalità specialistica e necessità di dimostrare il valore effettivo delle soluzioni rispetto ai costi.

Credo che il salto di qualità sia soprattutto culturale. Finché la polizza viene presentata solo come prodotto fiscalmente efficiente, se ne coglie una parte limitata del potenziale. La vera opportunità è farne uno strumento con cui il banker accompagna il cliente nella gestione, protezione e trasferimento del patrimonio nel tempo.

PRIVATE EQUITY E WEALTH PLANNING: UN NUOVO PARADIGMA PER GLI INVESTITORI ITALIANI

Quando il private equity entra nel patrimonio, rendimento e pianificazione devono parlare la stessa lingua. Ed è qui che il wealth planning diventa centrale

di Berardo Staglianò, Country Manager Italy di Wealins SA

Il Private Equity non è più un'esclusiva degli investitori istituzionali e delle persone con patrimoni estremamente elevati. Con l'ampliamento dell'accesso ai mercati privati, un numero sempre maggiore di investitori cerca opportunità per partecipare al potenziale di crescita a lungo termine delle società non quotate. Per esprimerne appieno il valore, va inserito in una strategia patrimoniale più ampia, che tenga conto di liquidità, obiettivi familiari, pianificazione successoria e conservazione del patrimonio nel lungo periodo. Una visione sempre più importante per investitori italiani e famiglie imprenditoriali che vogliono costruire, proteggere e tramandare la propria ricchezza attraverso le generazioni.

Dall'asset allocation alla strategia patrimoniale

Il crescente interesse verso il Private Equity è alimentato da diversi fattori. Gli investitori sono alla ricerca di una diversificazione che vada oltre i mercati finanziari tradizionali, di un accesso più diretto all'economia reale e della possibilità di ottenere rendimenti interessanti nel lungo termine. Allo stesso tempo, nuove soluzioni d'investimento stanno rendendo i mercati privati più accessibili. Tuttavia, sebbene l'accesso a questa asset class si sia ampliato, la sua natura resta invariata. Il Private Equity è un investimento di lungo periodo: i cicli si estendono generalmente su dieci anni o più e richiedono di accettare una minore liquidità in cambio del potenziale di creazione di valore. Per questo la domanda fondamentale non è soltanto quanto investire, ma come il Private Equity si inserisca nella struttura complessiva del patrimonio. Per imprenditori e famiglie facoltose, soprattutto in Italia, dove il patrimonio comprende spesso partecipazioni aziendali, investimenti finanziari e immobili, il Private Equity va quindi considerato all'interno di una visione strategica più ampia.

La crescente importanza del Wealth Planning

Man mano che gli asset privati occupano una quota sempre più significativa dei portafogli patrimoniali, le sfide che ne derivano vanno ben oltre la semplice performance finanziaria. Un investimento effettuato oggi potrebbe essere ancora nel patrimonio familiare al momento del pensionamento, della cessione di un'azienda, dell'ingresso degli eredi nella gestione o del trasferimento alla generazione successiva. È proprio in questo contesto che la pianificazione patrimoniale diventa essenziale. Un approccio strutturato consente di valutare quale quota di capitale destinare a investimenti di lungo termine, preservando liquidità sufficiente per finanziare progetti futuri e affrontare eventuali imprevisti. Permette inoltre di affrontare per tempo governance familiare, successione, tutela del coniuge e passaggio generazionale. In quest'ottica, il Private Equity diventa più di una semplice asset class: si trasforma in una componente di una strategia patrimoniale sostenibile e orientata al lungo termine.

L'assicurazione sulla vita lussemburghese come leva strategica



Berardo Staglianò

Per gli investitori italiani che desiderano combinare opportunità d'investimento sofisticate con obiettivi di strutturazione patrimoniale, l'assicurazione sulla vita lussemburghese rappresenta uno strumento particolarmente efficace.

Flessibilità, solidi meccanismi di tutela degli investitori e possibilità di includere un'ampia gamma di attivi eleggibili consentono di conciliare, in un'unica struttura, diversificazione, conservazione del patrimonio e pianificazione successoria, all'interno di un contesto stabile e riconosciuto a livello internazionale. Un approccio particolarmente rilevante per le famiglie ad alto patrimonio, le cui strutture si estendono spesso attraverso più giurisdizioni e generazioni.

WEALINS: il punto d'incontro tra Private Equity e Wealth Planning

Fondata nel 1992, WEALINS si è affermata come uno dei principali specialisti lussemburghesi nelle soluzioni assicurative patrimoniali. Con il supporto del Gruppo Foyer e oltre 20,2 miliardi di euro di patrimoni in amministrazione a fine 2025, affianca famiglie facoltose e consulenti in tutta Europa.

Il Private Equity è diventato una delle asset class in più rapida crescita all'interno delle soluzioni WEALINS, con attivi investiti più che triplicati negli ultimi cinque anni. Un'evoluzione che riflette la crescente domanda degli investitori e strategie patrimoniali sempre più sofisticate.

L'approccio combina know-how nel Private Equity e competenze di Wealth Planning, per valutare le opportunità d'investimento nel quadro più ampio degli obiettivi personali, familiari e patrimoniali.

Collaborando con private banker, wealth manager, family office e consulenti legali, WEALINS contribuisce a costruire strategie coerenti e di lungo termine, capaci di allineare le ambizioni d'investimento con gli obiettivi di conservazione e trasmissione del patrimonio.

Trasformare le opportunità in ricchezza duratura

Con l'ampliamento dell'accesso ai mercati privati, gli investitori affrontano una nuova sfida: mantenere le decisioni d'investimento coerenti con i propri obiettivi patrimoniali complessivi.

Il Private Equity può generare una significativa creazione di valore nel lungo periodo. Il suo potenziale emerge però quando la ricerca della performance si combina con una gestione adeguata della liquidità, una governance familiare efficace e una pianificazione successoria ben strutturata.

Per gli investitori italiani che operano in contesti patrimoniali sempre più complessi, l'integrazione tra Private Equity e Wealth Planning può quindi diventare una componente strategica, più che un semplice valore aggiunto.

In WEALINS crediamo che il futuro della gestione patrimoniale risieda nell'incontro tra queste due dimensioni. Le decisioni più efficaci non sono infatti solo quelle che generano rendimento, ma anche quelle che contribuiscono a preservare, accrescere e tramandare il patrimonio attraverso le generazioni.

INVESTIRE NELL'ASSICURATIVO, ALLA SCOPERTA DEI LLOYD'S OF LONDON

Al di fuori dei mercati tradizionali esistono opportunità meno convenzionali per diversificare il portafoglio. Con gli esperti di Argenta Private Capital Limited scopriamo il mercato dei Lloyd's e le sue peculiarità

di Andreas Wichmann, Corporate Capital BD Client Director, e Kate Tongue, Executive Director di Argenta PCL

Mentre gli investitori più sofisticati cercano opportunità di diversificazione al di fuori dei mercati tradizionali, il mercato assicurativo dei Lloyd's, con oltre 300 anni di storia, offre una proposta insolita: accesso ai rischi globali, fonti di rendimento differenti e la possibilità di valorizzare maggiormente gli asset già detenuti. Diversificare oggi significa sempre più spesso guardare oltre azioni, obbligazioni e immobili. Eppure, un'opportunità resta ancora relativamente poco conosciuta: investire nei sindacati che sottoscrivono rischi presso i Lloyd's of London. Non si tratta di una compagnia assicurativa, ma di un mercato specializzato in cui i sindacati assicurativi, ovvero veicoli di sottoscrizione sostenuti dal capitale di uno o più investitori, assumono rischi in tutto il mondo: dal property al marine, fino al cyber, all'aviazione e alle catastrofi naturali. Gli investitori possono fornire capitale a sostegno di questa attività di sottoscrizione e partecipare ai risultati dei sindacati.

"Ciò che rende Lloyd's particolarmente interessante è la possibilità di accedere a una fonte di rendimento realmente diversa. Le performance dipendono dal rischio assicurativo e dalla disciplina nella sottoscrizione, piuttosto che semplicemente dall'andamento dei mercati azionari o obbligazionari", spiegano gli esperti. Argenta Private Capital Limited (APCL) è un advisor specializzato e autorizzato nella gestione del capitale a supporto di 5,2 miliardi di sterline di premi lordi sottoscritti sul mercato dei Lloyd's. APCL affianca gli investitori nella strutturazione, costruzione e gestione di portafogli esposti all'attività di sottoscrizione.

Rendimenti elevati, capitale efficiente

Lloyd's ha registrato rendimenti sul capitale superiori al 20% in ciascuno degli ultimi tre esercizi di sottoscrizione[1]. Ma i rendimenti rappresentano soltanto una parte dell'attrattiva. Un altro elemento distintivo è l'efficienza del capitale. Agli investitori è richiesto di mettere a disposizione asset a supporto della propria esposizione all'attività di sottoscrizione. A seconda della struttura e degli asset utilizzati, tuttavia, quel capitale non deve necessariamente rimanere inutilizzato. Un portafoglio di investimenti idonei può continuare a generare i propri rendimenti e, allo stesso tempo, sostenere l'attività di sottoscrizione presso Lloyd's. APCL definisce questo meccanismo "double use of assets", ovvero "doppio utilizzo degli asset". Per imprenditori, famiglie e investitori istituzionali che dispongono già di portafogli di investimento, questo modello può essere molto diverso rispetto a un investimento che richiede di liquidare gli asset e reinvestirne altrove i proventi.

"Il fatto che gli investitori non debbano liquidare gli asset e possano mantenerne la titolarità effettiva, utilizzandoli al tempo stesso come garanzia a sostegno dei rendimenti derivanti dall'attività di sottoscrizione, rappresenta uno dei principali vantaggi di questo mercato. Lavoriamo a stretto contatto con i nostri clienti e i loro consulenti per individuare la struttura più adatta alle loro circostanze e ai loro obiettivi di lungo





Nella foto: Kate Tongue e Andreas Wichmann

periodo", aggiungono. È anche qui che la flessibilità del mercato assume particolare importanza. La struttura più appropriata, il livello di capitale e le esposizioni assicurative sottostanti variano infatti in funzione delle caratteristiche e degli obiettivi di ciascun investitore.

Accedere a un mercato specializzato

Investire presso Lloyd's richiede competenze specialistiche. Il mercato ha una propria terminologia, specifiche strutture di capitale e un ciclo di investimento peculiare.

Il capitale viene fornito attraverso strutture a responsabilità limitata: ciò significa che l'importo massimo a rischio è limitato al capitale allocato all'investimento.

Advisor specializzati come APCL aiutano gli investitori a orientarsi nel mercato, dalla definizione della struttura e della propensione al rischio più appropriate fino alla costruzione e alla gestione di un portafoglio di esposizioni ai diversi sindacati.

"Una parte importante del nostro ruolo consiste nel rendere accessibile un mercato complesso. Gli investitori devono comprendere come viene utilizzato il loro capitale, quali rischi stanno assumendo e come la struttura si inserisce nei loro obiettivi più ampi", precisano da Argenta. Per le famiglie, questo tipo di investimento può inserirsi in un approccio di lungo periodo alla gestione del patrimonio, potenzialmente esteso anche alla generazione successiva. Imprenditori e liberi professionisti possono apprezzare la possibilità di ottenere un'esposizione diversa rispetto alla propria attività e agli investimenti già detenuti, mentre istituzioni e fondazioni possono concentrarsi su diversificazione, efficienza del capitale e rendimenti di lungo periodo corretti per il rischio. Per gli investitori disposti a guardare oltre i mercati tradizionali, una delle opportunità più insolite potrebbe essere rimasta sotto gli occhi di tutti per secoli.

[1] Lloyd's Results, 2024–26 (www.lloyds.com). Le performance passate non sono garanzia di risultati futuri. Il capitale è a rischio.

QUANTO PESA L'ASSICURAZIONE PER I CONSULENTI: I NUMERI

Nel 2025 valeva 204 milioni di premi danni contro 20 miliardi nel vita. Ma da due anni i consulenti sono il canale danni che cresce più in fretta.

di Alberto Battaglia

La protezione integrata nella consulenza finanziaria: se ne parla da anni, e sempre più spesso. Dietro le quinte è abbastanza noto che farla decollare è molto più difficile di quello che sembra: servono competenze aggiuntive, tempo, fiducia nel prodotto che viene proposto in fase di sinistro. Per tutto questo è mancato, finora, un incentivo adeguato – anche perché nella gran parte dei casi non è il cliente a chiedere un'assicurazione. Serve un'analisi del bisogno e un'offerta puntuale. Ma quante polizze di protezione sono effettivamente vendute dal canale della consulenza? E, soprattutto, stanno aumentando la propria quota di mercato? I numeri assoluti continuano a confermare un'importanza contenuta per questo canale distributivo, quando si parla di polizze orientate a coprire dai rischi, più che a investire (sia pure con esigenze "ibride"). Secondo l'ultimo rapporto annuale di Ania, "L'Assicurazione Italiana 2025-2026", i premi danni intermediati dalla consulenza finanziaria valgono 204 milioni di euro nel 2025, lo 0,5% del ramo. La quota sale allo 0,7% escludendo l'auto, che per i consulenti è davvero al lumicino: convertendo le quote in premi, vale circa 20 milioni di euro, lo 0,1% del settore. Il grosso è salute: con lo stesso calcolo, infortuni e malattia valgono circa 140 milioni, due terzi dei premi danni dei consulenti. A questi calcoli andrebbero aggiunte le polizze vita di puro rischio, che concettualmente appartengono alla protezione più che all'investimento. Nel Ramo IV, che comprende le polizze Ltc contro la non autosufficienza e quelle malattia di lunga durata, i consulenti raccolgono circa 1 milione di euro di premi, lo 0,3% del ramo. Ma soprattutto andrebbero incluse le polizze temporanee caso morte (Tcm), che appartengono al Ramo I ma non sono scorporabili dai dati disponibili: potenzialmente una fetta rilevante della protezione, che però non emerge dai dati complessivi. Un "indizio" arriva da Banca Mediolanum, che nel 2025 ha raccolto 246 milioni di euro di premi di protezione, vita e danni insieme: più dei circa 205 milioni che Ania attribuisce all'intero canale dei consulenti fra danni e Ramo IV. Se, come è probabile, Ania conteggia Mediolanum fra i consulenti, almeno una trentina di milioni della sua protezione deve stare nel Ramo I, cioè in Tcm o coperture caso morte abbinate ai mutui. Rispetto al 2024 la quota dei consulenti nel ramo danni è passata dallo 0,4% allo 0,5%. Calcolata sui premi in euro, però, non fa che tornare allo 0,47% del 2021, dopo il minimo dello 0,38% toccato nel 2023: nell'arco del quinquennio la componente danni dei consulenti è cresciuta in linea con il resto del mercato (+6,4% medio annuo contro +6,3%). Nel

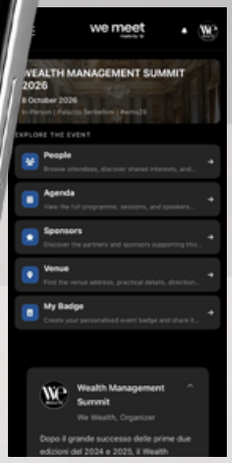
LE CONNESSIONI CHE CONTANO. IN UN UNICO SPAZIO.

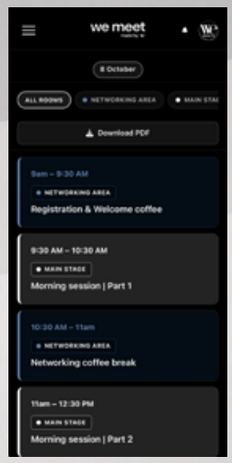
We Meet è la piattaforma di networking di We Wealth, riservata esclusivamente ai partecipanti autorizzati ai nostri eventi.

Già prima dell'appuntamento puoi scoprire chi partecipa, entrare in contatto attraverso una messaggistica privata e protetta, organizzare incontri e iniziare a costruire relazioni di valore.

Durante l'evento, We Meet diventa il tuo punto di riferimento: programma aggiornato, informazioni organizzative e sessioni da salvare, tutto in un unico spazio.







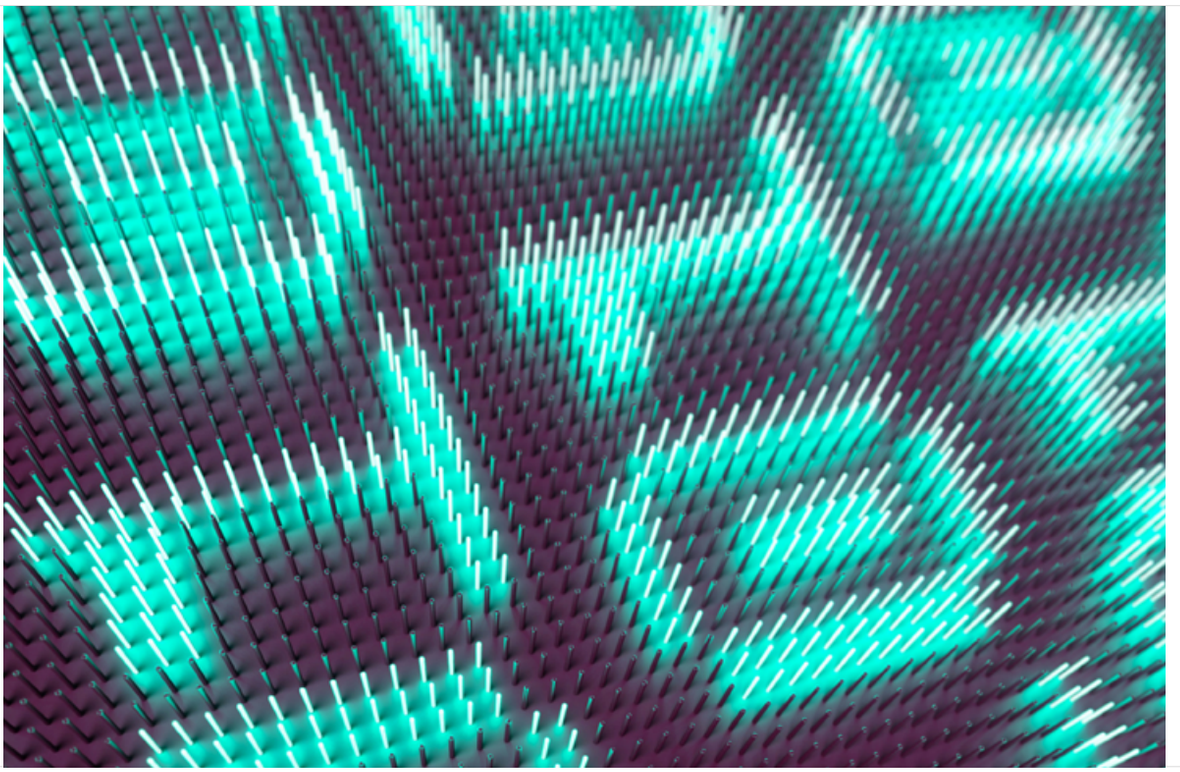
SCARICA L'APP

Accedi a We Meet
e inizia il networking
prima dell'evento

Scarica su App Store

GET IT ON Google Play

DISPONIBILE SU APP STORE, GOOGLE PLAY E ACCESSIBILE DA BROWSER



2024 e nel 2025, invece, i premi sono cresciuti a un passo più rapido, del 17,7% e del 21,2%, contro il +7,5% e il +6,6% del mercato: il ritmo più alto fra tutti i canali danni in entrambi gli anni. Circa due terzi della crescita del 2025 vengono da infortuni e malattia. Nel Ramo IV, poi, il tasso di crescita dei consulenti è stato il più elevato fra i canali nel 2025 (+31%), seppure su una base di circa un milione di euro. Insomma, pur trattandosi di una nicchia, la protezione sta accelerando in termini di vendite anche nel canale dei consulenti finanziari. Le proporzioni, però, restano sbilanciate: per ogni euro di protezione, i consulenti ne raccolgono circa 98 nel vita. La protezione pesa l'1% della loro raccolta assicurativa, contro il 6% degli sportelli bancari, il 19,5% della vendita diretta e il 67% degli agenti. Al di là della distribuzione dei consulenti abilitati all'offerta fuori sede, il modello bancassicurativo vede crescere la sua quota di mercato anche nel ramo danni, grazie agli sportelli: nel 2013 la bancassurance valeva solo il 3,6% dei premi danni, con una crescita quasi ininterrotta (unica flessione nel 2020) che è culminata nel 9,8% registrato nel 2025. C'è poi un'altra dinamica che sempre più sta plasmando la fusione di fondi e assicurazioni sul fronte distributivo: l'evoluzione verso modelli sempre più "captive", ossia focalizzati sulla distribuzione di assicurazioni di compagnie appartenenti allo stesso gruppo bancassicurativo. La distribuzione captive è passata dal 55% dei premi distribuiti presso banche e poste nel 2019 al 79% del 2025; nello stesso periodo è declinato con forza il modello delle joint venture, passate dal 25 all'8%. Metà dell'aumento del captive arriva nel solo 2025 (dal 67% al 79%) e coincide con l'internalizzazione della bancassicurazione vita di UniCredit, che a giugno 2025 ha completato il riacquisto delle quote di Cnp e Allianz nelle joint venture. La compenetrazione fra banca e assicurazione nell'architettura societaria sta in qualche modo incentivando strategicamente la vendita incrociata di prodotti assicurativi all'interno delle pianificazioni patrimoniali. Nonostante questo incentivo strategico, la crescita è rallentata da un approccio di diversa estrazione da parte delle reti distributive, bancarie e di consulenza, che in larga parte si sono formate sulla parte finanziaria del portafoglio. L'assicurazione conta per il cliente, ma richiede altre competenze per valutare qualità, prezzo e necessità reali di copertura. La certificazione Efpa dedicata alla consulenza assicurativa (European Insurance Specialist), rivolta anche ai consulenti finanziari, esiste da fine 2023, a testimoniare come l'attenzione sul tema sia emersa solo in tempi recenti. In ogni caso, anche se per ora è più nelle intenzioni che nei numeri, la protezione e l'assicurazione acquisiranno sempre più importanza per il mestiere del consulente finanziario. In una survey realizzata da Ania nel 2025 su 1.365 operatori delle reti bancarie, consulenti finanziari e bancari, è emerso come gli intervistati prevedano "un accrescimento dell'importanza del ruolo dell'assicurazione, ritenuta componente fondamentale nella pianificazione dei bisogni e delle richieste della clientela". Ma il percorso della protezione, al momento, appare ancora agli inizi.

ABBONATI AL NUOVO

FAMILY OFFICE

Un viaggio alla scoperta delle strutture di cui si avvalgono le famiglie imprenditoriali per gestire il patrimonio, sviluppare una governance efficace, in grado di mitigare i conflitti interni alla famiglia e all'azienda e pianificare con successo il trasferimento della ricchezza alla Next Gen



ABBONATI ORA

IL NUOVO PROGETTO EDITORIALE FIRMATO WE WEALTH

OCTIUM
LIFE ASSURANCE GROUP



La tradizione incontra l'innovazione

Pianificazione patrimoniale e successoria del patrimonio di famiglia

octiumgroup.com