



Imprese di Famiglia: strumenti per il successo

COME AFFRONTARE IL PASSAGGIO GENERAZIONALE &
COME DIALOGARE CON LA PROPRIA BANCA NEL 2008

**I vantaggi offerti all'investitore italiano da una Polizza
Assicurativa «Private Insurance»**



Panoramica di mercato: Italia

Raccolta Totale Italia

- **2005:** la raccolta assicurativa totale è stata pari a 108,45 miliardi di Euro
- **2006:** la raccolta assicurativa totale è stata pari a 106,29 miliardi di Euro
- **2007:** la raccolta complessiva è stata pari a 99,1 miliardi di Euro (- 7%)

Ramo Vita

- **2005:** *raccolta assicurativa ramo vita: 73 miliardi di Euro*
- **2006:** *69 miliardi di Euro*
- **2007:** *61,4 miliardi di Euro (-11,4% rispetto al 2006)*

News Ania 2007

La flessione si fermerebbe al 2,7%, se si includessero nel totale anche le imprese che operano dall'estero nel ramo vita.

Nel settore vita un'importante quota di premi viene raccolta in Italia da imprese che operano dall'estero in LPS.

L'Associazione stima che, nel 2007, i premi contabilizzati da tali imprese abbiano superato i 10 miliardi Euro (+ 75%)

Aggiungendo questi premi, la diminuzione del totale ramo vita sarebbe del 5% (invece del -11,4%), mentre la raccolta complessiva sarebbe diminuita del 2,7% (invece del -7%).



La polizza *Private Insurance* in Europa

Prospettiva europea

Il Liechtenstein, membro dello SEE dal 1995, vanta una moderna legge sulla sorveglianza assicurativa

Prospettiva del Liechtenstein

Normativa sul contratto assicurativo conforme alla terza e quarta direttiva UE in materia di assicurazione vita

Prospettiva italiana

Polizze assicurative in compliance con le norme legali e regolamentari del paese di residenza del contraente



LPS



Principato del Liechtenstein

Sviluppo dei capitali amministrati in Liechtenstein al 31 dicembre 2007

Tabelle 1: Überblick Entwicklung netto verwaltetes Kundenvermögen per 31. Dezember 2007

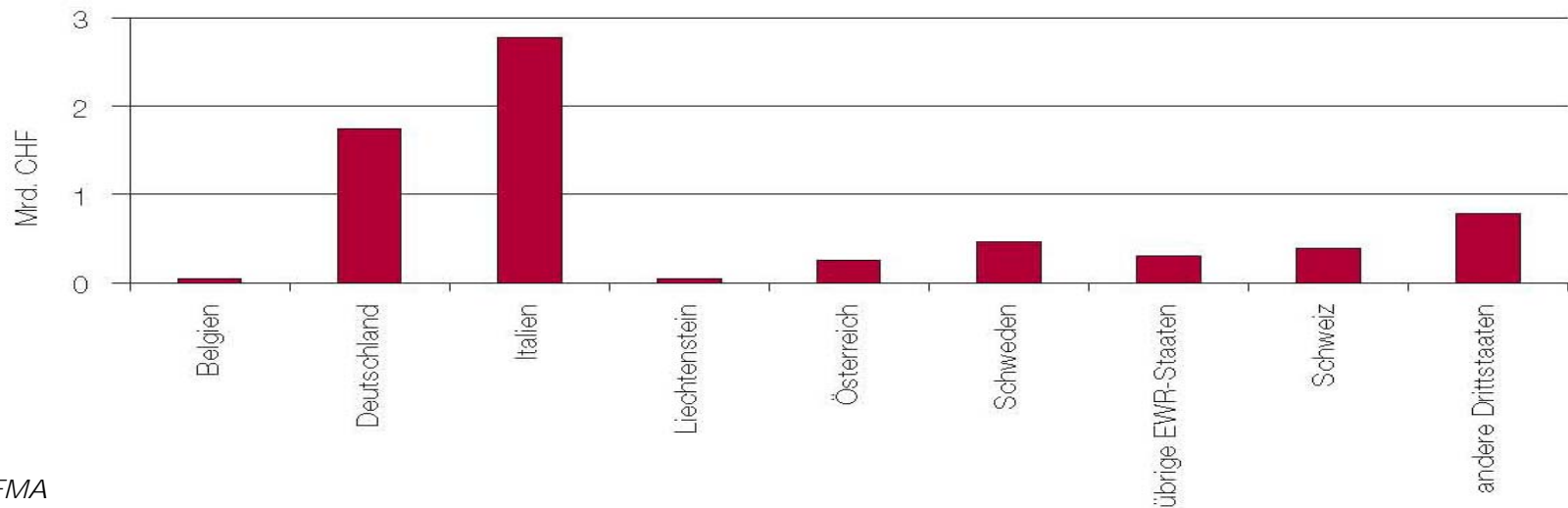
In Mrd. CHF	2004	2005	2006	2007	Veränderung in % 2006 / 2007	Veränderung in % 2004 / 2007
Banken	119,4	148,7	173,4	201,3	16,1	68,6
Investmentunternehmen (Fonds)	15,6	20,6	26,6	30,45	14,25	95,5
Vermögensverwaltungsgesellschaften	–	–	11,2	21,52	92,1	–
Versicherungsunternehmen	5,1	10,2	14,8 ¹⁾	21,3 ³⁾	43,9	317,6
Vorsorgeeinrichtungen	2,8	3,1	2,9 ²⁾	3,1 ³⁾	6,9	10,7
Total⁴⁾	142,9	182,6	228,9	277,72	21,3	94,3

Fonte: FMA

Principato del Liechtenstein

Attività assicurativa del Liechtenstein a livello internazionale in differenti nazioni, sulla base dei premi incassati

Grafik 17: Grenzüberschreitende Tätigkeit der liechtensteinischen Versicherungsunternehmen, unterteilt nach Ländern (basierend auf den gebuchten Bruttoprämien) im Jahr 2006 (in Mrd. CHF)



Fonte: FMA



Vantaggi offerti da polizze di *Private Insurance*

Il Private Insurance è la combinazione ideale dei servizi offerti dal private banking con la flessibilità e i vantaggi tipici delle assicurazioni vita:

- Libertà di investimento
- Pianificazione ereditaria
- Ottimizzazione fiscale
- Discrezione



Fondo dedicato



La polizza *Private Insurance*: i tratti distintivi

- **Assicurazione sulla vita di *Private Insurance* abbinata ad un fondo dedicato**
 - Clienti → residenti fiscali in Italia
 - Durata → a vita intera
 - Premio unico → da € 250.000 (generalmente)
 - Periodicità → premio unico e incrementi aggiuntivi
 - Indennità caso morte → max 1% (generalmente)
 - Riscatto → sempre possibile



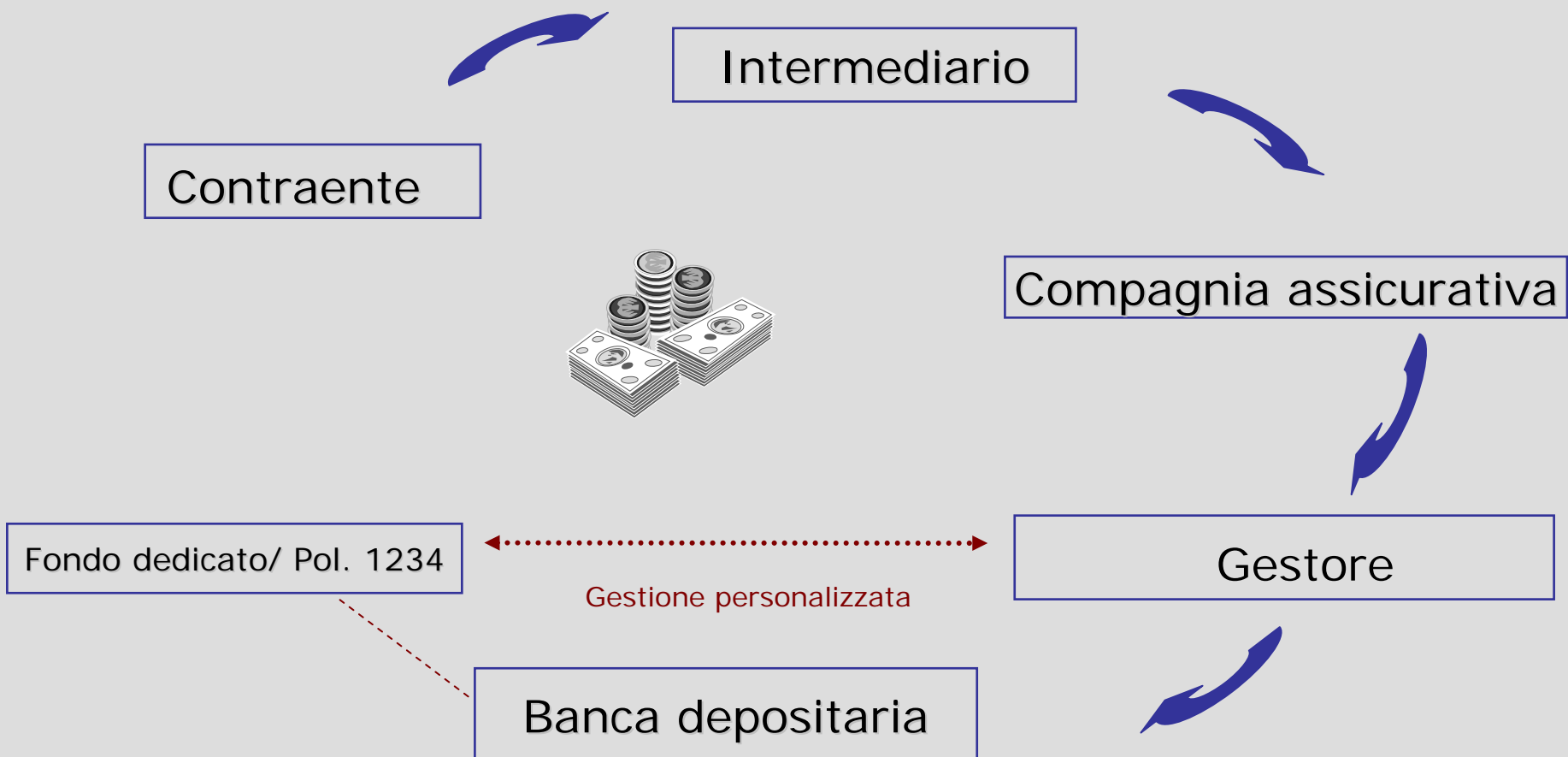
FONDO DEDICATO alla POLIZZA



Gli aspetti più importanti

- Soldi c/o banca estera
- Ottimizzazione / Pianificazione fiscale
 - passaggio di patrimonio completamente esente da tasse ->
 - pianificazione ereditaria “per eccellenza”
- Sospensione imposta italiana (fino a riscatto parziale o totale)
- Gestione patrimoniale senza vincoli
- Conferimento del premio in cash o trasferimento del portafoglio titoli
- Fondo dedicato per ogni polizza
 - conto/deposito individuale separato per ogni cliente
- Non aggredibilità della Polizza (*Art. 78 Versicherungsvertragsgesetz*)
- Flessibilità: riscatti parziali e/o totali possibili ad ogni momento

Rapporto contrattuale





Libera scelta dell'investimento

Senza polizza

- Sono ammessi solo investimenti in fondi (armonizzati UE) autorizzati dalla legge oppure in GPF o GPM
- L'investimento del capitale avviene tramite l'assicurazione
- Investimenti standardizzati

Con polizza

- **Non vi sono limiti agli investimenti**
- L'investimento del capitale avviene tramite la banca
- Portafoglio personalizzato per ciascun cliente



Investimenti ammessi

Ai sensi della legge del Liechtenstein non vi sono restrizioni agli investimenti, il premio può liberamente essere investito in:

- Azioni
- Obbligazioni
- Fondi di investimento
- Hedge Fund
- Derivati
- Sicav
- Sicar
- Fondi non armonizzati
- Life settlement
- Fondi immobiliari
- Ecc..



Ottimizzazione fiscale

Differimento dell'imposta sul capital gain

- In corso di contratto l'investimento è esente dalle imposte sulla plusvalenza
- L'imposta sul capital gain è applicabile solo al momento del riscatto nella misura del 12,5% sulla plusvalenza ottenuta.
(decreto presidenziale 600/1973)
- Armonizzazione delle aliquote anche per gli hedge funds



Passaggio patrimoniale generazionale

Ottimizzazione / Pianificazione fiscale

- La prestazione in caso di morte non è soggetta **né all'imposta di successione, né all'imposta sul reddito del 12,5%**
- Passaggio patrimoniale completamente esente da tasse ->
Pianificazione ereditaria "per eccellenza"
- La prestazione in caso di morte è normalmente pari al 101% del controvalore della polizza al momento della scadenza



Passaggio patrimoniale generazionale (segue)

Designazione dei beneficiari

- Libera scelta dei beneficiari
- Flessibilità nella strutturazione in gradi e percentuali
- Modifica dei beneficiari sempre possibile e semplicemente effettuabile tramite richiesta scritta



Passaggio patrimoniale generazionale (segue)

I privilegi dei beneficiari

- La polizza non rientra nell'asse ereditario
- Il beneficiario acquisisce un diritto diretto nei confronti della compagnia
- La prestazione assicurativa può essere anche accettata in caso di rifiuto dell'eredità



Alto grado di protezione per i clienti italiani

- Non attaccabilità della polizza in caso di fallimento del contraente
 - art. 77-79 della legge sul contratto assicurativo del Liechtenstein;
 - Corte di Cassazione (Sentenza Sezioni Unite n. 8271/2008)
- In caso di fallimento della compagnia assicurativa (art. 59 della legge sulla supervisione assicurativa e la direttiva comunitaria 2001/17/EG)
- Massima discrezione



L'esecuzione forzata di un titolo italiano in Liechtenstein

Art. 52 Exekutionsordnung: l'assenza di convenzioni fra i due Paesi e di condizioni di reciprocità pone ulteriori ostacoli ai terzi creditori che, pur essendo riusciti ad ottenere un titolo esecutivo in Italia, intendano eseguirlo in Liechtenstein, dirigendo le proprie pretese verso la compagnia assicurativa.

- Ove convenuta davanti al Giudice del Liechtenstein, la compagnia assicurativa potrebbe comunque invocare il disposto **dell'art. 78 della Legge sul contratto assicurativo** (Versicherungsvertragsgesetz).

Art. 78 Versicherungsvertragsgesetz: *“Nel caso in cui il coniuge o i discendenti del contraente siano i beneficiari, i crediti derivanti dal contratto assicurativo del beneficiario e del contraente, salvo eventuali diritti di pegno, non sono soggetti né all'esecuzione in favore dei creditori, né al fallimento del contraente o del beneficiario. Il convivente del contraente è parificato al coniuge.”*

- Viene così offerta una tutela particolarmente intensa al capitale investito nella polizza vita, allargando la protezione della famiglia fino a comprendervi, contrariamente all'ordinamento italiano, anche il convivente ed escludendo espressamente l'attrazione dei crediti assicurativi all'attivo fallimentare.



Case study

Cliente: importante industriale italiano in campo tessile con moglie e tre figli,

Caso: patrimonio stimato intorno ad € 150 milioni, disponibilità cash € 30 mil.

- È un esperto investitore orientato agli investimenti in fondi non armonizzati
 - Il cliente cerca nuove soluzioni nell'ottica del passaggio generazionale e dell'ottimizzazione fiscale
 - Interesse alla protezione patrimoniale in caso di fallimento
- Il cliente opta per la soluzione offerta dal Liechtenstein tramite le polizze di *Private Insurance* e decide di sottoscrivere tre polizze. In ciascuna polizza viene designato uno dei tre figli come beneficiario in caso di decesso e viene strutturato anche il secondo grado di beneficiari che vede i nipoti come aventi diritto.
- Il premio di ogni polizza è di € 10 milioni e viene investito in hedge fund



Case study

Passaggio generazionale da padre a ciascun figlio è di € 10 milioni
Per legge la deducibilità in caso di morte ammonta ad € 1 milione

➤ Investimento diretto in strumenti finanziari **SENZA POLIZZA**

Valore dell'investimento: € 10'000'000

Imposta successoria = 4% di $(10'000'000 - 1'000'000) = € 360'000$

Ammontare totale dovuto → € 360'000

➤ Investimento **CON una polizza di “Private Insurance”**

Valore della polizza: €10.000.000

Imposta successoria = 0



Contatto

Dott. David F. Moser

David F. Moser

Buchenweg 4

FL-9490 Vaduz

mail. david.moser1977@gmail.com

skype davidfmoser

member of www.xing.com

tel. 0041 79 551 3620

tel. 0039 335 18 93 086



Le informazioni riportate nella presente presentazione sono confidenziali e rivolte al solo destinatario. E' vietata ogni riproduzione, distribuzione o pubblicazione in qualsiasi modo e forma senza espresso consenso per iscritto. In caso di consenso, deve essere garantito che le informazioni messe a disposizione vengano utilizzate in modo che rispecchino accuratamente le affermazioni, dichiarazioni e spiegazioni ivi riportate. La presente documentazione è fornita al solo scopo informativo e non è esaustiva. In particolare, non rappresenta alcuna offerta, né domanda di sottoscrizione di un contratto di assicurazione o di acquisto o di vendita dei titoli qui eventualmente riportati. Il relatore non si assume alcuna responsabilità e non dà garanzie in relazione ad operazioni basate sulla presente documentazione. La responsabilità di ogni azione e decisione è a carico del destinatario. Il destinatario dichiara, conferma ed accetta di aver provveduto o di provvedere ad una consulenza legale, fiscale e contabile indipendente prima della decisione di procedere all'acquisto o a qualsiasi altra azione concernente il prodotto assicurativo e/o i titoli presentati. Inoltre, dovrà essere a conoscenza che, dipendendo dal luogo di residenza, vi è la possibilità che esistano differenti regolamentazioni riguardo la conclusione, l'acquisto o il possesso di un contratto di assicurazione. Per ulteriori informazioni si prega di rivolgersi al proprio consulente locale. In più, è da considerare che eventuali precedenti performance positive di prodotti del mercato finanziario non garantiscono necessariamente sviluppi positivi nell'avvenire.