

PRIMO PIANO

## Unipol per i rifugiati siriani

Il gruppo Unipol fornirà una copertura dal 75% al 90% dei costi di ospedalizzazione e dei trattamenti sanitari dei rifugiati siriani in Libano attraverso la rete ospedaliera con la quale l'Alto commissariato delle Nazioni Unite per i rifugiati ha accordi. È questa una parte del contenuto dell'intesa stipulata tra il gruppo italiano e l'Unhcr, in occasione della tre giorni (19-21 settembre) del meeting annuale della Clinton Global Initiative, tenutasi a New York. La collaborazione comprende anche una serie d'iniziative di sensibilizzazione rivolte a dipendenti, collaboratori e clienti, che potranno contribuire al programma con una donazione volontaria. L'accordo, della durata di due anni, consentirà di fornire interventi ospedalieri salvavita e di emergenza, compresi parti naturali e cesarei.

"Unipol - ha detto l'ad del gruppo, Carlo Cimbri, - ha deciso di offrire il proprio supporto a chi, direttamente nei Paesi vicini ai luoghi di crisi che alimentano i flussi migratori, si impegna a fornire risposte, protezione e assistenza nonostante la scarsità di mezzi a disposizione".

Il Libano è il Paese con la più alta concentrazione di rifugiati pro capite al mondo: oltre un milione di persone a fronte di una popolazione di circa quattro milioni di abitanti.

Fabrizio Aurilia

FISCALITÀ

## Rischio tassa se l'assicurazione punta al rendimento finanziario

**Il contenuto di rischio di una polizza Vita determina il profilo assicurativo-previdenziale o quello finanziario-speculativo. Spetta all'Agenzia delle entrate il giudizio sulla reale natura del prodotto**

Le polizze assicurative sulla vita sono generalmente ritenute forme d'investimento appetibili in virtù dei vantaggi derivanti dal loro regime fiscale e dalla loro impignorabilità. È realmente così? Non sempre. Vediamo per quali motivi.

I rendimenti finanziari delle polizze assicurative costituiscono redditi di capitale e sono tassabili per un importo rappresentato dalla differenza tra l'ammontare percepito e quello dei premi pagati (a tal fine si considera corrisposto anche il capitale convertito in rendita a seguito di opzione).

La loro tassazione ha luogo mediante l'applicazione di un'imposta sostitutiva pari generalmente al 26%, tranne che per i redditi derivanti da investimenti in titoli di Stato, i cui rendimenti continuano a essere tassati con l'aliquota del 12,5%.

### ATTENZIONE AL MIX DI PRODOTTO

Sino al 31 dicembre 2014 i capitali percepiti dai beneficiari di contratti di assicurazione sulla vita, in caso di morte dell'assicurato, erano totalmente esenti dalle imposte sui redditi; a decorrere dal 1° gennaio 2015, invece, tale esenzione compete soltanto per la quota dei capitali percepiti corrispondente alla "copertura del rischio demografico", che è in genere del tutto trascurabile. Pertanto, in caso di polizze miste, essendo esente solo il capitale corrisposto a copertura del menzionato rischio demografico, il capitale residuo, cioè la quasi totalità di quello corrisposto, è soggetto alla tassazione sopra indicata (26% o 12,5% a seconda dei casi).

Ne discende che dal 1° gennaio 2015 il trattamento delle polizze ai fini delle imposte sui redditi non è più così vantaggioso come in precedenza rispetto a quelli ordinariamente previsti per gli strumenti finanziari, pur continuando a differenziarsi favorevolmente da questi ultimi (*rectius*: da alcuni di questi ultimi), posto che i rendimenti delle polizze vengono tassati per cassa e non, come altri redditi di capitale, anno per anno, a mano a mano che maturano, dando quindi origine a un differimento della loro tassazione.

(continua a pag. 2)



**INSURANCE REVIEW su LINKEDIN**  
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Con riguardo al tributo successorio, le polizze assicurative, invece, godono ancora di un rilevante beneficio, in quanto, ai sensi dell'art. 12, comma 1, lett. c) della legge sull'imposta di successione e di donazione, non concorrono a formare l'attivo ereditario le indennità spettanti agli eredi in forza di assicurazioni stipulate dal *de cuius*.

I vantaggi fiscali delle polizze assicurative sono pertanto evidenti e di tutto rilievo, ma spesso la struttura delle polizze è tale da farli venire meno. L'Agenzia delle entrate ha infatti il potere di riqualificarle in strumenti finanziari, quando, nonostante la loro denominazione e la loro forma, non assolvono nella sostanza una funzione assicurativa-previdenziale, ma perseguono finalità speculative, tipiche di tali altri strumenti.

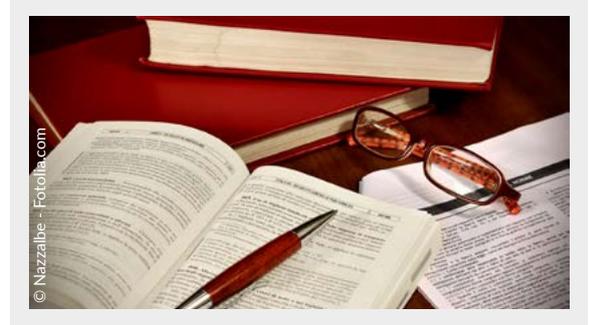
### SU CHI RICADE IL RISCHIO?

In presenza di quali caratteristiche, dunque, detta riqualificazione può avere luogo? Certamente ogni qualvolta la politica d'investimento discendente dal contratto di assicurazione stipulato contempra, nell'intento di massimizzarne il ritorno economico, il compimento di operazioni particolarmente rischiose, creando un rischio al contraente, anziché evitarglielo.

Le polizze possono essere, infatti, garantite, parzialmente garantite e pure, ma solo la prima fattispecie fornisce effettiva garanzia di restituzione del capitale al beneficiario da parte dell'impresa assicuratrice. Negli altri casi, invece, la corresponsione di un capitale all'assicurato alla fine del rapporto contrattuale non è certa, in quanto dipende dall'andamento del sottostante, tant'è che nell'ipotesi estrema di insolvenza del soggetto emittente gli strumenti finanziari in cui il capitale è stato investito, il valore della polizza può persino ridursi a zero. In queste situazioni la funzione della polizza cessa di essere assicurativa-previdenziale, per divenire finanziaria-speculativa, perché la polizza diviene solo lo strumento giuridico con cui vengono effettuati investimenti e il rischio non è più assunto dall'assicuratore, ma ricade in toto in capo alla controparte (questo principio è stato affermato, per citare solo alcune delle pronunce intervenute in materia, dal Tribunale di Torino, con sentenza del 17 marzo 2016, dal Tribunale di Parma, con sentenza del 10 agosto 2010, dal Tribunale di Bologna con sentenza del 28 aprile 2015, dal Tribunale di Rimini, con sentenza del 3 aprile 2014, dal Tribunale di Firenze, con sentenza del 25 giugno 2015, e dal Tribunale di Siracusa, con sentenza del 17 ottobre 2013).

È significativo quanto ha al riguardo affermato il Tribunale di Bologna con la citata sentenza del 28 aprile 2015: "Il criterio guida per discriminare tra prodotti assicurativi e prodotti finanziari, da condurre mediante un esame della regolamentazione dei singoli contratti, è dato dalla collocazione del rischio a carico dell'una piuttosto che dell'altra parte. Nel contratto di assicurazione sulla vita, la funzione economico sociale è pacificamente rinvenuta nell'assunzione da parte dell'assicuratore del cosiddetto *rischio demografico*, ossia del rischio correlato all'incertezza della durata della vita dell'assicurato (sotto il profilo della sua morte o della sua sopravvivenza). Nel contratto oggetto della causa, per contro, non viene garantito all'assicurato un rendimento minimo né un consolidamento dei rendimenti anno per anno. Nella specie, all'assicurato non viene garantita la prestazione, poiché la stessa dipende direttamente dai risultati della gestione finanziaria, e i rischi finanziari degli investimenti ricadono integralmente sul medesimo. Sotto questo profilo permane un rischio a integrale carico dell'assicurato, sia sotto il profilo del *quantum*, posto che come detto le prestazioni dipendono dall'andamento dei titoli, quanto persino sotto il profilo dell'*an*, visto che non può scartarsi l'ipotesi di un andamento del tutto negativo. Non v'è chi non veda, allora, come una struttura negoziale di questo tipo si allontani decisamente dalla struttura codicistica del contratto di assicurazione.

(continua a pag. 3)





**You  
Tube**



**INSURANCE CONNECT su YOU TUBE**  
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 2)

## RIVALUTAZIONE CERTA CON ASSET NON FINANZIARI

Altre caratteristiche delle polizze che ne giustificano la suddetta rivalutazione sono costituite dal *trasferimento* nella polizza di asset non finanziari, quali immobili, marchi e opere d'arte, di proprietà del sottoscrittore; dall'*individuazione* dell'assicurato in un soggetto, diverso dal contraente, particolarmente anziano e/o malato; dall'*ingerenza* del sottoscrittore nella gestione degli investimenti; dalla *durata* della polizza, quando è troppo breve, posto che quella di uno strumento previdenziale è in genere assai lunga; dalla possibilità di riscatto anticipato, in assenza di una previsione contrattuale che ne limiti l'esercizio, consentendolo solo dopo un certo periodo di tempo, o condizionandolo a talune particolari esigenze; dal fatto che l'an e il quantum delle prestazioni dell'assicuratore siano collegati a parametri che prescindono totalmente dalla vita dell'assicurato e dipendono in via esclusiva dal valore maturato da alcuni titoli o strumenti finanziari, acquistati dalla società assicuratrice per far fronte alle prestazioni stesse (in questo senso si è espresso il Tribunale di Venezia con sentenza del 24 giugno 2010).

Quando la polizza presenta le suddette caratteristiche e può quindi essere rivalutata in strumento finanziario, non vengono peraltro meno solo i vantaggi fiscali sopra indicati, ma, a seguito dell'iniziativa di chiunque abbia interesse a produrlo, si verifica anche un ulteriore, rilevante effetto di natura extra fiscale: la pignorabilità e la sequestrabilità della polizza, al pari di ogni altro strumento finanziario. In tal caso, infatti, si rende inapplicabile il disposto dell'art. 1923 Codice Civile, a norma del quale le somme dovute dall'assicuratore al contraente o al beneficiario, in dipendenza della stipula di un'assicurazione sulla vita, non possono essere sottoposte ad azione esecutiva o cautelare. Ciò perché il beneficio della citata intangibilità della somma assicurata trova il proprio fondamento nella natura previdenziale del contratto assicurativo, e conseguentemente non può essere giustificata se il contratto stipulato ha carattere previdenziale solo nella forma, e non anche nella sostanza.

**Giulio Andreani,**

senior Advisor di Dla Piper, dottore commercialista, parte del team Tax e a capo del dipartimento Wealth Planning dello Studio

## INTERMEDIARI

### Svolta per gli iscritti in sezione E

#### Ulias presenta a Catania il primo Ccnl per sub agenti assicurativi e dipendenti

Il mondo delle assicurazioni è pronto a voltare pagina e a creare una figura professionale adeguata ai tempi. **Ulias, Fesica, Confasal e Fisals**, riuniti nell'ente **Ebiass**, presentano il primo *Contratto collettivo nazionale del lavoro per i dipendenti degli intermediari assicurativi*, a tutti gli iscritti nella sezione E di Catania e provincia.

Il 30 settembre il progetto sarà illustrato dal presidente Ulias, **Sebastiano Spada**, che spiega lo spirito dell'iniziativa. "Il settore dell'intermediazione assicurativa è caratterizzato da una diffusa presenza di imprese di piccola dimensione, inserite nel contesto economico italiano ed europeo che, da anni, non riesce a uscire dalla stato di crisi congiunturale in cui ancora oggi ci troviamo. Con queste premesse – spiega – Ulias, in rappresentanza degli intermediari assicurativi E, ha voluto fortemente un nuovo contratto di lavoro per i dipendenti che possa fornire sostenibilità al sistema tutto, in una ottica di professionalità e di centralità del nostro ruolo nel rapporto di fiducia con i clienti/consumatori".

Il contratto mira anche a fornire alle parti sociali il complesso di norme necessarie sia all'elaborazione di soluzioni in ambito contrattuale sia all'acquisizione di eventuali ammortizzatori sociali, "sperimentando anche percorsi negoziali adeguati al caso".

#### Il valore dei sub agenti

Tra i presupposti fondanti del nuovo contratto di lavoro, la professionalità, le competenze e l'aggiornamento continuo dei dipendenti e collaboratori che l'*Internet of things* richiederà nei prossimi cinque anni, per offrire un servizio qualificato all'altezza delle esigenze e delle richieste dei clienti.

"Gli intermediari assicurativi di sezione E – sottolinea Spada – hanno un grande valore nella raccolta assicurativa. I sub-agenti e tutte le altre figure professionali facenti parte degli iscritti in E del Rui presso l'Ivass, che Ulias rappresenta, sono in crescita e attualmente hanno raggiunto il numero di circa 190 mila. Hanno un ruolo, senza alcun dubbio, importantissimo nella raccolta premi e fondamentale per il futuro del settore".

All'incontro, che sarà aperto dal presidente Ulias, parteciperanno il segretario generale Confasal-Fisals, **Palmeri Filippo**, il presidente nazionale **Sna, Claudio Demozzi**, il vice presidente Ebiass, **Oliviero Casale**, che illustrerà l'utilità, per gli intermediari iscritti in sezione E, dell'ente bilaterale e il commercialista, **Umberto Marzuillo**, che spiegherà gli aspetti tecnici e operativi del Ccnl Ulias.

**Laura Servidio**

## Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 22 settembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

Convegno

## COSÌ CAMBIA LA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA

5 OTTOBRE 2016

MILANO

Palazzo delle Stelline,  
Corso Magenta, 61

9.00 - 17.30

Sponsor:

### PROGRAMMA

**Chairman Maria Rosa Alaggio** *Direttore di Insurance Review e Insurance Daily*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa  
**Compagnie e intermediari, insieme per le sfide future della distribuzione assicurativa**  
*Marco Lanzoni, responsabile divisione finance Scs Consulting*  
*Giorgio Lolli, manager mercato finanza Scs Consulting*

09.50 - 10.10 - **IDD2: così cambia la distribuzione assicurativa**  
*Chiara Cimorelli, legal director Dla Piper Studio legale e tributario*

10.10 - 10.30 - **La centralità degli agenti (secondo Aviva Italia)**  
**Video - Phil Willcock, ceo Aviva Italia**  
*Andrea Amadei, chief operating officer & retail director Aviva Italia*  
*Pierangelo Colombo, presidente Gruppo agenti Aviva*

10.30 - 10.50 - **Crescere con gli intermediari**

10.50 - 11.10 - **Il nostro punto di vista sull'assistenza, tutela legale e assicurazione viaggio per intermediari**  
*Stéphane Coulot, ceo AXA Assistance Italia*

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 13.00 - TAVOLA ROTONDA: **Obblighi, opportunità e prospettive della rete agenziale**  
*Maurizio Cappiello, presidente Commissione Distribuzione Ania*  
*Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass*  
*Vincenzo Cirasola, presidente Anapa Rete ImpresAgenzia*  
*Claudio Demozzi, presidente Sna*  
*Stefano Gentili, chief marketing e distribution officer Generali Italia*  
*Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive UnipolSai*

13.00 - 13.10 - Q&A

13.10 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 15.00 - TAVOLA ROTONDA: **Gli intermediari tra direttive, tecnologia e proposte assicurative**  
*Alessandro De Felice, presidente Anra*  
*Luca Franzini de Luca, presidente Aiba*  
*Fabrizio Premuti, presidente Konsumer Italia*  
*Luigi Viganotti, presidente Acb*

15.00 - 15.20 - **Sinistri: come gestire l'emergenza e la fase di risanamento**  
*Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per*

15.20 - 15.40 - TAVOLA ROTONDA: **Creare valore per le agenzie: il ruolo dei gruppi agenti**  
*Umberto D'Andrea, presidente Associazione Agenti Allianz*  
*Dario Piana, presidente comitato gruppi aziendali Sna*  
*Enrico Ulivieri, presidente Gruppo agenti Zurich e vice presidente Anapa Rete ImpresAgenzia*

15.40 - 16.00 - **L'importanza della specializzazione**  
*Antonio Sacchi, country manager per l'Italia di Liberty Specialty Markets*

16.00 - 17.15 - TAVOLA ROTONDA: **Come sviluppare nuovo business per compagnie e canale agenziale**  
*Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing gruppo Cattolica*  
*Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei al Bipar*  
*Marco Oddone, responsabile marketing & distribution Alleanza Assicurazioni*  
*Marco Rossi, head of sales & marketing di Das*  
*Federico Serrao, vice presidente Ga.Gi*  
*Sergio Sorgi, vice presidente Progetica*



IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ DI INSURANCE CONNECT

Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo