INSURANCE Daily

MARTEDÌ 6 LUGLIO 2021 N. 1991

PRIMO PIANO

Eiopa, la crisi non è finita

Eiopa mette in guardia il settore assicurativo e finanziario europeo sulla crisi pandemica che, ricorda, non è ancora finita, tanto che continuano a esserci "molte incertezze nonostante i progressi nelle campagne di vaccinazione e i contagi molto ridotti degli ultimi mesi". L'autorità di vigilanza lo ha scritto nel suo Rapporto sulla stabilità finanziaria, il documento che affronta i principali rischi che minano la solidità del settore assicurativo e pensionistico europeo.

Eiopa avverte che l'impatto della pandemia sull'economia reale è stato ridotto dalle misure fiscali, ma alcuni effetti negativi potrebbero manifestarsi proprio quando questi strumenti saranno gradualmente eliminati. In particolare, l'aumento della disoccupazione e il deterioramento del credito alle imprese avrebbero un impatto negativo sul settore assicurativo. Sebbene l'economia dell'Ue sia ancora soggetta a rischi elevati, alcuni insegnamenti sono già stati riflessi nella riforma di Solvency II, tenendo conto dei cambiamenti nell'attuale contesto economico. La crisi in corso ha inoltre evidenziato l'importanza fondamentale di approcci coordinati tra le autorità nazionali. Per un approfondimento, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

Unit linked confermate come polizze vita

Una sentenza della Commissione Tributaria Regionale Lombardia ribalta l'opinione della Cassazione e conferma, in base alla disciplina di settore ed europea, la natura di assicurazione sulla vita del prodotto finanziario

Lo scorso 17 maggio la Commissione Tributaria Regionale Lombardia ha emanato due sentenze gemelle (la n. 1864 e la n. 1865) con le quali ha dichiarato la natura di polizze di assicurazioni sulla vita delle polizze *unit linked*.

© Andrey Popov - Fotolia

In entrambi i casi, la questione nasceva da un accertamento avviato dall'ufficio tributario competente su una dichiarazione dei redditi presentata da una contribuente per l'anno 2012, nella quale non risultavano dichiarate asserite attività finanziarie detenute in Lussemburgo sotto forma di polizza unit linked. L'ufficio qualificava tali attività come di natura finanziaria e pertanto contestava la mancata dichiarazione delle stesse nel quadro RW della dichiarazione dei redditi della contribuente.

A sostegno della propria tesi, l'ufficio tributario competente indicava quali elementi caratteristici di una polizza di assicurazione sulla vita rispetto a uno strumento finanziario i seguenti: la garanzia della restituzione di un capitale garantito alla scadenza, l'assunzione del rischio demografico da parte dell'assicuratore, l'indipendenza del capitale restituito da eventi attinenti la performance di titoli e/o strumenti finanziari, la previsione del versamento di premi rateali al posto di un premio unico da parte del contraente. Inoltre, sempre a sostegno delle proprie posizioni, l'ufficio richiamava i principi indicati dalla Cassazione con sentenza del 5 marzo 2019 n. 6319, con la quale la Suprema Corte aveva escluso la fattispecie del contratto di assicurazione sulla vita per le polizze unit linked quando l'assicuratore non assume alcun rischio demografico o finanziario, oppure lo assume in misura modesta.

(continua a pag. 2)

INSURANCE Daily

MARTEDÌ 6 LUGLIO 2021 N. 1991

(continua da pag. 1)

LA NORMATIVA CHE GIUSTIFICA LA SENTENZA

Dal canto suo, la contraente, a sostegno della natura di polizza di assicurazione sulla vita del contratto unit linked sottoscritto, richiamava, in aggiunta all'articolo 2 del D. Lgs. 209 del 7 settembre 2005 (ossia il codice delle assicurazioni private) che qualifica tali contratti nel ramo III dei contratti di assicurazione sulla vita, la Direttiva 2016/97/UE sulla distribuzione assicurativa (la cosiddetta *Insurance distribution directive* o Idd), che qualifica i contratti unit linked come polizze di assicurazione sulla vita, indipendentemente dall'esistenza o meno di una garanzia di restituzione del capitale versato sotto forma di premio; la Direttiva 2009/138/CE (la direttiva *Solvency II*), che qualifica tali contratti come contratti di assicurazione sulla vita; il Regolamento (EU) N. 1286/2014 (il regolamento Priips), che non si discosta, quanto alla qualificazione di tali polizze da quanto già indicato nelle fonti sopra indicate.

In aggiunta a quanto sopra, la contribuente rinviava alla sentenza n. C-166/11 della Corte di Giustizia europea, con la quale il giudice comunitario, in tema di qualificazione delle polizze unit linked, ne aveva riconosciuto la natura di contratti di assicurazione sulla vita, indipendentemente dal fatto che il rischio finanziario di tali investimenti gravi unicamente sul contraente, sottoscrittore di polizza, e anche laddove non vi sia alcuna garanzia di restituzione o rendimento minimo del capitale.

Richiamava inoltre la successiva sentenza del giudice comunitario C-542/2016 del 31 maggio 2018, con la quale la Corte di Giustizia era ritornata sull'argomento delineando i tratti essenziali del contratto di assicurazione sulla vita e identificandoli nel pagamento di un premio da parte del contraente verso la fornitura di una prestazione da parte dell'assicuratore in caso di decesso dell'assicurato, indipendentemente dall'esistenza di un rischio demografico, di una restituzione del capitale e dalla traslazione del rischio finanziario in capo al contraente.

La contribuente sottolineava che, nel caso di specie, la polizza oggetto di accertamento non si discostava da alcuno degli elementi sopra ricordati, trattandosi di una polizza unit linked emessa da una compagnia di assicurazione vita comunitaria operante in Italia in regime di libera prestazione di servizi e avente tutti i tratti caratteristici indicati dalla legislazione italiana, da quella comunitaria e dalle sentenze della Corte di Giustizia europea.

Inoltre rimandava a due circolari dell'Agenzia delle Entrate, con le quali l'amministrazione finanziaria aveva riconosciuto la natura di contratti di assicurazione sulla vita delle polizze unit linked: (i) la Circolare n. 14/E del 27 aprile 2016, sulla tassazione dei capitali erogati in caso morte in esecuzione di contratti di assicuratone vita, nella quale l'Agenzia definisce le polizze unit-linked "polizze sulla vita"; e (ii) la circolare n. 11/E del 28 marzo 2012 che qualifica le polizze unit linked, ai sensi del codice delle assicurazioni private, "[...] assicurazioni sulla durata della vita umana le cui prestazioni principali sono direttamente collegate al valore di quote di OICR o di fondi interni ovvero a indici o altri valori di riferimento".

L'AUSPICIO DI ARGOMENTAZIONI CONDIVISE

La Commissione Tributaria Regionale Lombardia, accogliendo le tesi della contribuente, ha dichiarato che la polizza unit linked sulla quale verteva l'accertamento è una polizza di assicurazioni sulla vita, indipendentemente dal fatto che non vi sia certezza sul capitale rimborsabile da parte della compagnia di assicurazioni, che non vi siano premi ricorrenti pagati dal contraente e non vi sia assunzione da parte dell'assicuratore del c.d. rischio demografico.

L'assenza di tali caratteristiche, secondo la Commissione Tributaria Regionale Lombardia, non è considerata ostativa a qualificare tali polizze come contratti di assicurazione sulla vita, considerata la natura di polizze di assicurazione sulla vita attribuita a tali polizze dal diritto comunitario come da quello nazionale, con la conseguenza di non doversi vedere applicato il regime tributario che era stato indicato, in sede di accertamento, dall'ufficio tributario competente.

È auspicabile che le argomentazioni svolte dalla Commissione Tributaria Regionale Lombardia siano presto condivise non solo dai giudici tributari ma anche da quelli civili.

Chiara Cimarelli,
Legal director di Dla Piper Italy

INSURANCE Daily

MARTEDÌ 6 LUGLIO 2021 N. 1991

PRODOTTI

Cattolica sigla una partnership con Assofranchising

L'accordo punta a consolidare l'offerta di prodotti dedicati all'imprenditorialità in affiliazione, con l'obiettivo di proporre soluzioni su misura per franchisor e franchisee

Cattolica Assicurazioni ha sottoscritto una partnership con **Assofranchising**, l'associazione che tutela gli interessi economici delle reti in franchising associate. Nell'ambito dell'accordo, la compagnia veronese (nel ruolo di main partner) proporrà alle aziende socie e ai loro affiliati soluzioni assicurative ad hoc per un settore in cui la diffusione di polizze assicurative è ancora limitata e differenziata per classe dimensionale: supera il 50% solo per i rischi principali (incendio, furto e responsabilità civile) mentre rimane molto bassa per coperture specifiche quali Rc prodotto, ambientale o business interruption e, in generale, per le imprese di piccole dimensioni (sotto i nove addetti).

"È anche in quest'ottica – spiega **Carlalberto Crippa**, direttore business development & marketing del gruppo Cattolica – che ci vogliamo avvicinare al tessuto imprenditoriale in affiliazione, ossia per aiutare a cambiare la cultura aziendale sottolineando l'importanza della prevenzione del rischio". Crippa sottolinea come in questo momento si in corso "una rivoluzione nel mondo del lavoro, con l'ingresso di nuovi rischi emergenti come quelli legati alle pandemie, entrati al terzo posto nella top ten in Italia con una percentuale del 28%, dopo l'interruzione dell'attività con il 45% e i rischi informatici, al primo posto con il 54%". Crippa, inoltre, fa notare che, pur essendoci rischi specifici per settore, "l'interruzione dell'attività è al primo posto nella top 5 per tutti i settori, dall'agricoltura ai trasporti. Questo – sottolinea – ci fa capire che sempre

di più dovremo andare nella direzione di soluzioni dedicate per chi decide di mettersi in proprio aiutando a individuare quelle più adatte alle esigenze. Per questo abbiamo scelto di affiancare Assofranchising in questa nuova sfida che mette al centro le persone che scelgono questa nuova avventura professionale".

In questo contesto, Cattolica ha lanciato di recente una polizza come *Active Business*, che si propone di coprire i principali bisogni di protezione per le imprese commerciali, manifatturiere e di servizi, come, ad esempio, assicurare la protezione dei locali dell'attività, delle merci e delle attrezzature dai principali rischi property sia per danni diretti sia per interruzione di esercizio, compresa anche la protezione dalla responsabilità che deriva dall'attività imprenditoriale nei confronti di dipendenti e clienti. La compagnia mette inoltre a disposizione delle aziende tutele contro i rischi cyber per i danni che un attacco informatico potrebbe causare in termini di perdite economiche e di costi per far ripartire l'attività e per i danni causati a terzi. Infine, sono stati studiati prodotti per la tutela dell'impresa in caso di perdita del proprio *key man*, per l'investimento di liquidità in eccesso, per accantonare e gestire quanto dovrà essere riconosciuto ai propri amministratori e dipendenti una volta concluso la relazione di lavoro (Tfr e Tfm) e per la pensione.

Beniamino Musto

Insurance Daily
Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it
Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano
T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it
Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it
Supplemento al 6 luglio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INSURANCE Daily

MARTEDÌ 6 LUGLIO 2021 N. 1991

INSURANCE CONNECT TV

Le strategie di sviluppo di Sara Assicurazioni

Tecnologia e digitalizzazione hanno reso più efficiente e completa l'interazione tra assicurazioni, intermediari e clienti. Serve ora tradurre le iniziative per la trasformazione dei processi in valore competitivo e, soprattutto, in profitto per compagnie e canale agenziale. Ne parliamo con **Alberto Tosti**, direttore generale di Sara Assicurazioni.

GUARDA LA VIDEO INTERVISTA
SU WWW.INSURANCECONNECT.TV