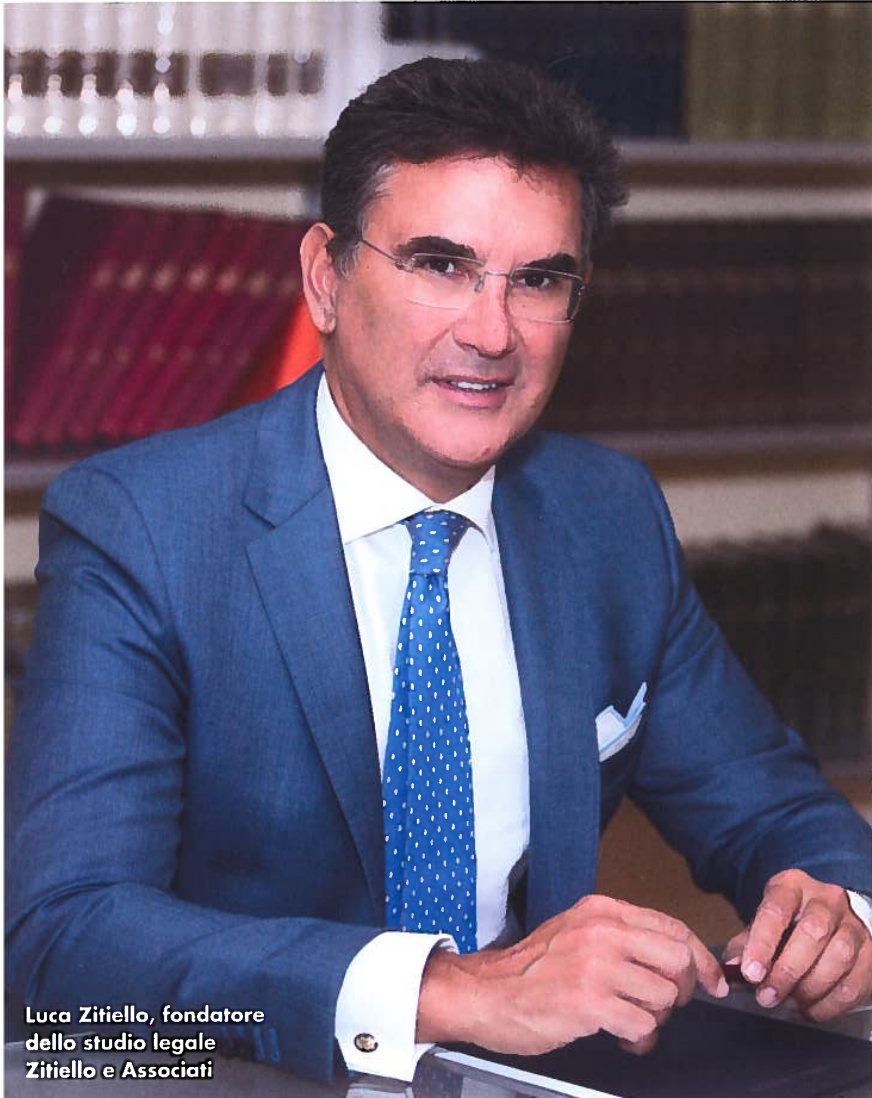


Luci e ombre delle polizze

Strumenti molto utilizzati nell'ambito del private banking, grazie alla loro flessibilità. Ma per usarli al meglio è necessario prestare attenzione alle implicazioni legali

DI LUCA ZITIELLO*



Luca Zitiello, fondatore dello studio legale Zitiello e Associati

Le polizze assicurative sono uno strumento utilissimo per la gestione efficiente dei bisogni dei clienti nell'ambito del private banking. In ragione della loro **flessibilità** e **duttilità** ben si attagliano, se ben conosciute e utilizzate, a perseguire le diverse finalità della clientela che spaziano dall'asset protection, alla pianificazione successoria, dal passaggio generazionale alla gestione delle esigenze familiari e dei figli.

Natura ibrida

Sotto il profilo legale l'impiego delle polizze assicurative ha una serie di implicazioni assai rilevanti che richiedono un'analisi ed un'attenzione crescenti.

Ciò è rafforzato dal fatto che la giurisdizione italiana rappresenta un unicum all'interno del panorama europeo, in quanto per prima ha incluso alcune polizze assicurative all'interno della categoria dei prodotti finanziari.

Sulla scorta di alcuni scandali finanziari prima la "legge risparmio" e poi il "decreto Pinza" portarono alla modifica del Tuf e all'introduzione di una nuova definizione "prodotti finanziari



emessi da imprese di assicurazione”, in cui venivano ricomprese le polizze **unit linked**, index linked e quelli di capitalizzazione (rami III e V). Inoltre venne inserito l’art. 25 bis che dispose l’applicazione a tali polizze delle principali regole del Tuf in tema di regole di condotta e validità e forma dei contratti. A ciò si aggiunse, poi, la sottoposizione delle stesse all’obbligo di prospetto informativo in caso di offerta al pubblico per ammontare di premi inferiori a 100mila euro.

Normativa comunitaria

La **Mifid 2** sembra andare nella stessa direzione riprendendo il punto e riportandolo però finalmente in una prospettiva comunitaria. Infatti riconosce che i contratti assicurativi sono spesso messi a disposizione dei consumatori come potenziali alternative agli strumenti finanziari e che per fornire una protezione coerente ai clienti retail e garantire condizioni di parità per prodotti simili è importare sottoporre i prodotti di investimento assicurativo a specifici requisiti. Al fine di assumere un approccio normativo coerente sulla distribuzione

di prodotti diversi, ma che corrispondono a esigenze simili, si invita alla collaborazione tra le varie autorità di vigilanza e si rimette alla fissazione dei requisiti alla direttiva sull’intermediazione assicurativa il cui testo viene modificato dalla Mifid 2.

Componente finanziaria

Rimane però un punto fondamentale: la finanziarizzazione dei prodotti assicurativi e la correlativa applicazione delle regole di intermediazione finanziaria non può togliere l’originaria natura di **contratto assicurativo**. Ciò significa che questi prodotti vengono disciplinati da tutta la normativa di matrice assicurativa di cui devono rispettare principi e regole. Poi, in ragione della loro forte componente finanziaria, si vedono attrarre tutta una serie norme che governano la creazione e la distribuzione degli strumenti finanziari. Questo comporta un primo profilo di **rischio**, ossia quello della riqualificazione giuridica del prodotto con le conseguenti ricadute legali in termini di possibile invalidità dello strumento.

Si pensi ai casi in cui la polizza assicurativa venga così piegata alle finalità che di volta in volta si vogliono raggiungere, al punto che di matrice assicurativa rimane ben poco. Si può far riferimento a quelle ipotesi in cui nel gergo usato dalla pratica finanziaria si parla di wrap assicurativo, ossia di “busta assicurativa”, in cui la parte assicurativa rappresenta il contenitore di un contenuto che però non sempre è del tutto conforme al suo involucro.

Peraltro una sua riqualificazione parte della giurisprudenza l’ha già effettuata, con le decisioni che hanno applicato in modo retroattivo le regole di condotta del Tuf alle polizze assicurative a contenuto finanziario anche in data antecedente alla riforma del 2006. Tutto ciò spinge a ritenere che il **private banking** debba fare un **utilizzo consapevole** di questi strumenti, sicuramente appetibili e efficienti, ma che proprio per questo necessitano di un elevato livello di conoscenza e di professionalità in ragione delle rilevanti tematiche che ad essi sono connesse.

*Luca Zitiello, fondatore dello studio legale Zitiello e Associati, è autore di libri e di numerose pubblicazioni in tema di intermediazione finanziaria. ▶
