LA PROTEZIONE DEL PATRIMONIO PERSONALE: PIANIFICAZIONE E UTILIZZO DI POLIZZE *UNIT LINKED*

Angelo D'UGO
Dottore Commercialista - Partner GDC Corporate & Tax

Davide CAGNONI
Dottore Commercialista - Partner GDC Corporate & Tax

Alessandro GERMANI
Dottore Commercialista - Partner GDC Corporate & Tax

Le recenti vicende legate al dissesto patrimoniale di alcuni importanti istituti bancari nazionali e la massiccia operazione di regolarizzazione volontaria avviata con l'entrata in vigore della L. 186/2014 hanno portato alla luce nuove esigenze di tutela del patrimonio personale, che non sempre trovano adeguata risposta negli strumenti in uso agli operatori. Nell'ultimo anno si sono, quindi, sviluppate nuove necessità legate in primis alla ricerca di maggiore riservatezza e garanzia patrimoniale e, più in generale, alla tutela del patrimonio personale anche in un'ottica di passaggio generazionale. In questo contesto, particolare attenzione meritano le polizze assicurative unit linked, recentemente oggetto di chiarimenti anche da parte dell'Amministrazione finanziaria.

1 PREMESSA

Le esigenze di una corretta pianificazione patrimoniale personale comportano la necessità di affrontare problematiche trasversali che spaziano dagli aspetti più prettamente civilistici a quelli di carattere puramente fiscale. In questo senso, da alcuni anni il *focus* si è spostato sul bisogno di:

- tutelare il patrimonio personale dalle crisi dei mercati finanziari internazionali o dalla possibile aggressione da parte dei terzi;
- garantire una maggiore riservatezza nei confronti dei terzi o in ambito più strettamente familiare nelle ipotesi di conflittualità;
- agevolare il passaggio generazionale, in special modo in presenza di imprese con ristretta base azionaria.

Se da un lato alcune di queste necessità risultano ormai consolidate, i recenti cambiamenti economici e sociali del panorama nazionale ed internazionale, associati alla crisi dei mercati finanziari, hanno dall'altro lato portato ad un significativo accrescimento di tali esigenze e, conseguentemente, ad una revisione delle strategie di gestione del patrimonio personale. In particolare, gli eventi di maggior interesse che hanno accentuato la necessità di effettuare in modo preventivo delle pianificazioni per ottimizzare il proprio patrimonio personale in termini di tutela e passaggio generazionale risultano essere i seguenti:

- **l'introduzione delle nuove regole europee in materia di crisi bancarie che vedono coinvolti direttamente i risparmiatori nella crisi delle banche**: in questo senso diventa quindi determinante il rapporto tra cliente e consulente finanziario al quale viene affidata la gestione e l'*asset allocation* del patrimonio;

© 2016 - DOTTRINA EUTEKNE - RIPRODUZIONE VIETATA

- **la potenziale revisione delle regole che disciplinano l'imposta di successione e donazione**: da diverso tempo, infatti, è allo studio un possibile aumento delle stesse, sotto forma di riduzione delle attuali franchigie e di aumento delle aliquote;
- **gli esiti della procedura di c.d. *voluntary disclosure* dei capitali illecitamente detenuti all'estero**: tale procedura, figlia di una serie di iniziative internazionali che hanno visto come protagonisti l'OCSE, i Paesi del G20, l'Unione europea e, sul fronte della lotta al riciclaggio, il gruppo internazionale antiriciclaggio (GAFI) ha, infatti, messo in luce la necessità di rivedere le modalità di possesso e gestione dei patrimoni detenuti all'estero.

2 Le esigenze di protezione alla luce delle nuove regole europee in materia di crisi bancaria

Il 1° gennaio 2016 è entrato pienamente in vigore anche in Italia un pacchetto di nuove regole comuni a tutti i Paesi dell'Unione europea finalizzato a prevenire e gestire la crisi delle banche. Questo insieme di regole ha, in particolare, lo scopo di limitare la probabilità che si verifichino delle gravi crisi bancarie e, nel caso si manifestino, di attenuarne gli effetti impedendo che si diffondano da un Paese all'altro[1]. L'obiettivo è, inoltre, quello di limitare l'utilizzo delle risorse derivanti dal denaro pubblico o dai fondi di garanzia, che resterebbero utilizzabili solo in casi estremi.

Presupposto fondante delle nuove regole è che il costo dell'eventuale crisi bancaria deve essere sostenuto principalmente all'interno della banca stessa, come accade in generale per le altre imprese.

In quest'ottica le nuove regole europee prevedono **due direttrici di intervento**:

- la prima, riferita alla **fase pre-crisi**, avente ad oggetto il rafforzamento delle misure preventive a cui ogni banca deve attenersi e la possibilità, concessa alle Autorità, di intervenire in via anticipata sollecitando, ad esempio, la redazione di piani di risanamento o la sostituzione degli amministratori;
- la seconda, avente ad oggetto un insieme di misure articolate applicabili in caso di **crisi manifestatasi nonostante il rafforzamento dell'attività preventiva**, che prevede, quale ultima istanza, l'avvio della procedura di "risoluzione" dell'istituto bancario che include, tra i vari strumenti, il c.d. "*bail-in*".

Il meccanismo del ***bail-in*** (o "salvataggio interno") si fonda sul principio in base al quale gli azionisti e, in situazioni di crisi particolarmente gravi, anche altri investitori in possesso di strumenti finanziari emessi dalla banca, contribuiscono **con i propri fondi** a risolvere la crisi della banca stessa nel caso in cui questa possa avere ripercussioni sulla stabilità del settore bancario e finanziario[2]. La logica è dunque quella per cui il soggetto che detiene gli strumenti finanziari più rischiosi deve contribuire in misura maggiore all'eventuale azione di risanamento della banca in difficoltà.

Come conseguenza di ciò l'avvio di una procedura di *bail-in* può comportare anche l'azzeramento totale del valore dei titoli e delle altre attività finanziarie detenute.

Gli **strumenti finanziari** soggetti al *bail-in* sono:

- le **azioni** e gli altri strumenti finanziari as-

1 Il nuovo meccanismo legale di intervento sulla composizione delle crisi bancarie è stato introdotto dalla direttiva 2014/59/UE del Parlamento europeo e del Consiglio del 15.5.2014 (c.d. direttiva *BRRD – Bank Recovery and Resolution Directive*) che istituisce un quadro di risanamento e risoluzione degli enti creditizi e delle imprese di investimento e che modifica la direttiva 82/891/CEE del Consiglio, e le direttive 2001/24/CE, 2002/47/CE, 2004/25/CE, 2005/56/CE, 2007/36/CE, 2011/35/UE, 2012/30/UE e 2013/36/UE e i regolamenti (UE) n. 1093/2010 e (UE) n. 648/2012, del Parlamento europeo e del Consiglio.

2 Il c.d. "*bail-out*", invece, prevede in senso diametralmente opposto il salvataggio dell'istituto bancario in situazione di crisi a carico della collettività attraverso l'intervento dello Stato.

© 2016 - DOTTRINA EUTEKNE - RIPRODUZIONE VIETATA

similati al capitale (ad es. azioni di risparmio e obbligazioni convertibili);
- i **titoli subordinati** senza garanzia;
- i **crediti non garantiti** (ad es. obbligazioni bancarie non garantite);
- i **depositi bancari di importo superiore a 100.000 euro** detenuti dalle persone fisiche e dalle PMI, solo per la parte eccedente la soglia di 100.000 euro e considerati per singolo depositante e per singola banca.

Ai fini di una corretta valutazione riguardante l'impatto che un'eventuale procedura di *bail-in* potrebbe avere sul patrimonio detenuto, va altresì considerato che il meccanismo trova applicazione anche con riferimento agli strumenti finanziari sottoscritti prima del 1° gennaio 2016.

Tra gli strumenti finanziari di più ampia diffusione segnaliamo che restano, invece, **esclusi** dalla procedura:
- i depositi fino a 100.000 euro per singolo depositante e per singola banca;
- le obbligazioni bancarie garantite;
- i titoli depositati in un conto titoli (ad eccezione di quelli emessi dalla banca in crisi);
- le disponibilità in custodia presso la banca (ad es. il contenuto delle cassette di sicurezza);
- i debiti della banca verso dipendenti e fornitori, Agenzia Entrate, enti di previdenza, pensioni e servizi essenziali della banca stessa;
- le quote di fondi comuni di investimento e le gestioni patrimoniali;
- **le polizze assicurative con contenuto finanziario o previdenziale**.

Alla luce delle novità introdotte appare, quindi, più che evidente l'interesse e la necessità di pianificare una revisione della struttura del patrimonio personale, in primo luogo in relazione alla protezione da misure cosiddette di *bail-in*, in secondo luogo, poi, anche in un'ottica di gestione successoria e di passaggio generazionale.

3 L'esigenza di ottimizzazione della pianificazione successoria

Altro tema di sicuro interesse in vista di possibili modifiche all'attuale impianto delle successioni e donazioni è rappresentato dalla corretta pianificazione dei profili connessi al regime di tassazione delle liberalità in vita e dei trasferimenti *mortis causa*.

Al riguardo, da più parti e da tempo, è stata, infatti, segnalata una **possibile** (o per alcuni assai probabile) **futura revisione dell'attuale sistema impositivo dell'imposta di successione e donazione** disciplinato dal DL 3.10.2006 n. 262 e dal DLgs. 31.10.1990 n. 346 che, anche da una comparazione con la situazione esistente negli altri Paesi appartenenti all'Unione europea[3], pongono ad oggi l'Italia su livelli minimi di imposizione[4], a differenza di ciò che accade invece con riferimento al livello di tassazione ai fini delle imposte dirette sulle persone fisiche e sulle persone giuridiche.

Le considerazioni formulate fanno leva soprattutto sul contenuto della proposta di L. 20.1.2015 n. 2830, al momento senza alcun seguito neppure in seno alle commissioni parlamentari[5], costituita da un unico articolo di due commi. Nel dettaglio, attraverso l'art. 1 comma 1 è stato proposto di sostituire, rimodulandole, le attuali aliquote previste dall'art. 2 commi 48 e 49, del citato DL 262/2006, riducendo la franchigia dall'attuale milione di euro a 500.000 euro e innalzando l'imposizione fiscale:

3 Si ricorda che in materia di imposte di successione non esistono disposizioni legislative di carattere comunitario.

4 L'attuale livello di tassazione nei principali Paesi europei varia tra un minimo del 5% ed un massimo del 60% con punte anche dell'80% rispetto ad una tassazione in Italia compresa tra un minimo del 4% e un massimo dell'8%.

5 Alla data di pubblicazione del presente articolo la proposta di legge di iniziativa parlamentare risulta assegnata alla VI Commissione Finanze della Camera dei Deputati. Il principio fondante la proposta di legge è quello di prevedere che l'imposta, pur mantenendo le agevolazioni per i trasferimenti di valore medio o medio basso a favore degli eredi, sia maggiore per i trasferimenti a favore dei beneficiari dei beni ereditati di valore medio alto.

© 2016 - DOTTRINA EUTEKNE - RIPRODUZIONE VIETATA

- dal 4% al 7% per il coniuge e i parenti in linea retta;
- dal 6% all'8% per cento per i fratelli e le sorelle;
- dal 6% al 10% su tutto il valore ereditato per i parenti fino al quarto grado e affini in linea retta;
- dall'8% al 15% su tutto il valore ereditato da altri soggetti.

Analoghe modifiche sono proposte alle aliquote relative all'imposizione sulle **donazioni**. Inoltre, è previsto, con un comma aggiuntivo, che per un valore ereditato superiore a 5 milioni di euro l'imposizione fiscale ordinaria sia triplicata.

Con il comma 2, abrogando le lett. h) e i) del comma 1 dell'art. 12 della L 346/1990, si propone, infine, di comprendere nell'asse attivo ereditario i titoli del debito pubblico, tra i quali si ricomprendono i buoni ordinari del tesoro e i certificati di credito del tesoro, tutti gli altri titoli di Stato, garantiti dallo Stato o equiparati nonché ogni altro bene o diritto.

In considerazione di quanto sopra, e pur ribadendo che ad oggi non risultano esservi ulteriori atti parlamentari rispetto alla citata proposta di legge depositata il 20 gennaio 2015[6], appare quindi evidente come la tematica debba essere debitamente considerata in tutte quelle ipotesi aventi ad oggetto una pianificazione finanziaria in vita, tenuto conto dell'evidente aggravio impositivo che deriverebbe dalla eventuale futura approvazione della proposta di legge depositata (o di una versione rivista della medesima ma fondata sugli stessi principi), in special modo con riferimento ai patrimoni di importo significativo. Ipotizzando, infatti, un patrimonio di 10 milioni di euro, il livello di tassazione dell'eccedenza rispetto alla soglia di 5 milioni di euro si attesterebbe tra un minimo del 21% (con franchigie ridotte) del patrimonio in caso di trasferimento a favore del coniuge, figli e parenti in linea retta, ad un massimo del 45% in caso di trasferimento a favore di altri soggetti.

4 La pianificazione patrimoniale legata ai nuovi scenari internazionali

Nell'ambito della pianificazione patrimoniale occorre poi fare riferimento ai nuovi scenari internazionali che, con una serie di provvedimenti normativi, condurranno ad un progressivo azzeramento del segreto bancario in quasi tutti gli Stati con il dichiarato intento di garantire, attraverso una maggiore trasparenza fiscale, una più efficace lotta all'evasione internazionale[7]. In questo contesto si colloca la procedura di *voluntary disclosure* introdotta dalla L. 15.12.2014 n. 186 che, fino ad una eventuale riapertura dei termini[8], ha, di fatto, rappresentato l'ultima possibilità per i contribuenti italiani intenzionati a regolarizzare – avvalendosi di benefici in termini sanzionatori e, soprattutto, senza incorrere in conseguenze penali – la propria posizione con il fisco italiano in relazione alle attività detenute all'estero irregolarmente. Tale regolarizzazione rappresenta sicuramente uno degli eventi che ha imposto una revisione delle strategie di pianificazione patrimoniale. Nella maggior parte dei casi, infatti, la detenzione illecita di capitali all'estero era vista erroneamente anche come uno strumento di tutela patrimoniale nei confronti dei terzi, ritenendo tali patrimoni non aggredibili in quanto coperti dal segreto bancario. Ad oggi, pertanto, anche in ragione dell'avvio delle nuove procedure che porteranno progressivamente allo

6 In passato l'ipotesi di una revisione delle attuali aliquote è stata smentita in via ufficiale nell'interrogazione parlamentare 24.9.2014 n. 5-03613 (*question time* alla Commissione Finanze della Camera).

7 Piazza M. "Fiscalità sempre meno privilegiata", *Il Sole-24 Ore* 14.7.2015, p. 35.

8 In questo senso è opportuno ricordare che, anche in considerazione dei recenti risvolti internazionali legati alla detenzione dei capitali in Paesi privi di un adeguato scambio di informazioni (vedi Panama), si registrano diversi segnali che sembrerebbero far presagire una seconda edizione della "*voluntary disclosure*".

© 2016 - DOTTRINA EUTEKNE - RIPRODUZIONE VIETATA

scambio automatico di informazioni con un maggior numero di Paesi esteri[9], questo tipo di tutela "impropria" è venuta meno e bisognerà quindi gestire i capitali a disposizione (compresi quelli regolarizzati con la procedura) in modo tale da garantire:

- una costante protezione dall'andamento dei mercati finanziari, come regola di un efficace investimento finanziario;
- un adeguato livello di tutela dalla possibile aggressione dei terzi, riveniente da patrimoni che in passato, in qualche modo, trovavano la loro tutela nel fatto di essere detenuti all'estero e per certi versi sconosciuti;
- un sufficiente livello di riservatezza che si lega alla detenzione di importanti patrimoni personali;
- l'eventuale passaggio generazionale in presenza di età avanzata e discendenti.

Queste **esigenze di pianificazione patrimoniale** possono essere soddisfatte attraverso l'utilizzo, anche congiunto, di diversi strumenti quali ad esempio il **mandato fiduciario**, il ***trust*** e le **polizze assicurative**. Queste ultime, in particolare le ***unit linked***, oltre a rappresentare un ottimo strumento di *asset protection* e successorio, costituiscono anche una valida alternativa ad altri strumenti in termini di gestione finanziaria e ottimizzazione fiscale. Le stesse sono state recentemente oggetto di specifica attenzione da parte dell'Agenzia delle Entrate sia in occasione degli accertamenti sui casi delle polizze "*Credit Suisse Bermuda*"[10] sia nell'ambito della *voluntary disclosure*.

Nell'ambito di quest'ultima, l'attenzione dell'Amministrazione finanziaria sulle polizze *unit linked* ha riguardato il fatto che in molti casi le stesse sono risultate il contenitore delle attività finanziarie detenute all'estero irregolarmente. In questo senso, anticipando alcune considerazioni che verranno sviluppate più diffusamente nel paragrafo successivo, gli uffici hanno analizzato le polizze in modo tale da ricostruire la corretta tassazione in capo ai sottoscrittori che varia a seconda che le stesse siano un prodotto assicurativo previdenziale oppure uno meramente finanziario. In quest'ultima ipotesi, infatti, verrebbero disconosciuti gli effetti fiscali vantaggiosi che consistono nel differimento della tassazione al momento del riscatto e nella possibilità di applicare l'imposta sostituiva in misura fissa in luogo della tassazione progressiva IRPEF che, nella maggior parte dei casi, risulterebbe molto più elevata[11].

5 Le polizze *unit linked*

Le polizze *unit linked* sono polizze vita a con-

9 Lo scambio automatico di informazioni è una procedura amministrativa che permette alle autorità fiscali degli Stati coinvolti di scambiarsi i dati riferiti ai contribuenti residenti, senza l'intervento dell'autorità giudiziaria. Lo scambio automatico deve essere comunque consentito da un accordo bilaterale tra gli Stati che intendono beneficiarne. Durante il *Forum* globale sulla trasparenza e sullo scambio di informazioni a fini fiscali tenutosi ad ottobre 2014, 98 Stati hanno dichiarato di voler aderire al nuovo *standard* globale per lo scambio automatico di informazioni a partire dal 2017. Cfr. Vallefuoco V. "Riapertura spinta dai patti internazionali", *Il Sole-24 Ore*, 20.5.2016, p. 43.

10 In base alle verifiche effettuate dall'Agenzia delle Entrate è risultato che alcuni contribuenti italiani hanno sottoscritto le polizze del noto istituto finanziario elvetico con l'intenzione di occultare al Fisco la loro reale situazione patrimoniale ed economica. In particolare, i clienti hanno corrisposto un premio per la sottoscrizione di un prodotto finanziario denominato "*Life Portfolio International*" che solo *formalmente* ha natura assicurativa. In questo modo, quindi, beneficiando del fatto che lo strumento finanziario appariva come una polizza assicurativa, è stato possibile evitare l'applicazione dell'eurorittenuta prevista dall'accordo tra l'Unione europea e la Svizzera sulla fiscalità del risparmio, oltre ad ottenere altri benefici fiscali quali il differimento della tassazione al momento del riscatto della polizza.

11 Cfr. Piazza M., D'Angelo G. "*Voluntary disclosure* dopo il 30 dicembre 2015: gestione della fase 2", *il fisco*, 2016, p. 807, in base ai quali le motivazioni per cui vengono disconosciuti gli effetti fiscali del contratto di polizza risultano le seguenti: (i) i contratti sulla vita di tipo *unit linked* non rientrerebbero tra quelli a cui si applica l'art. 44 co. 1 lett. g-*quater* del TUIR in quanto non rappresenterebbero prodotti assicurativi ma prodotti finanziari; (ii) questi contratti, avendo natura di prodotti finanziari, si presterebbero ad un abuso del diritto, in quanto consentirebbero di ottenere vantaggi fiscali in assenza di valide ragioni economiche; (iii) l'impresa di assicurazione si qualificherebbe come mero interposto tra l'intermediario finanziario e il contraente quando siano reperite prove del fatto che il contraente ha effettivamente dato disposizione alla compagnia, anche per mezzo dei propri consulenti, riguardo alla composizione degli investimenti.

© 2016 - DOTTRINA EUTEKNE - RIPRODUZIONE VIETATA

tenuto previdenziale classificate nel ramo III della normativa italiana relativa alle assicurazioni sulla vita[12] il cui valore nel tempo è collegato all'andamento del valore della *Unit* sottostante, formata da un fondo di investimento dedicato o da un portafoglio finanziario di riferimento.

Nello specifico, quindi, attraverso questo strumento, al momento del decesso del sottoscrittore (evento assicurato) o, in caso di durata prestabilita della copertura, alla scadenza di validità della polizza, il beneficiario individuato riceve una somma corrispondente al valore delle attività finanziarie contenute nel fondo sottostante.

Dal punto di vista giuridico ed economico queste polizze danno origine a due tipologie di rapporti:

- quello assicurativo tra i sottoscrittori della polizza (contraente ed impresa di assicurazione);
- quello finanziario tra l'impresa di assicurazione ed il gestore dell'OICVM (fondo comune/Sicav).

Questi rapporti devono essere tra loro indipendenti. Nelle polizze *unit linked*, infatti, il contraente non acquisisce la proprietà delle quote degli OICVM, ma il diritto ad ottenere, dall'impresa di assicurazione, al verificarsi di un determinato evento (il decesso del sottoscrittore), una prestazione, il cui valore risulta determinato in base al valore di un'entità di riferimento (le quote dell'OICVM). In questo senso si realizza la corretta sintesi fra la componente assicurativa e quella di tipo finanziario.

Come già anticipato, nell'ambito della pianificazione patrimoniale personale, le polizze *unit linked* possono rispondere a diverse necessità dei contraenti, quali:

- la **riservatezza**: rispetto al testamento olografo o segreto reso pubblico al momento del decesso, le imprese di assicurazione, salvo i casi di violazione della legittima, garantiscono l'anonimato del beneficiario;
- la **flessibilità nella scelta del beneficiario**: sempre nel rispetto delle quote di legittima, le *unit linked* permettono di scegliere liberamente il beneficiario[13];
- l'**impignorabilità ed insequestrabilità delle somme**: ai sensi dell'art. 1923 c.c.[14], le somme che l'impresa di assicurazione riconosce al beneficiario non sono soggette ad azione esecutiva (pignoramento) o cautelare (sequestro conservativo);
- l'**esclusione dall'asse ereditario**: le somme liquidabili ai beneficiari non concorrono alla formazione del patrimonio ereditario e sono pertanto esenti dalle imposte di successione[15].

Sotto l'aspetto fiscale, le somme corrisposte dalla compagnia assicurativa ai beneficiari della polizza **costituiscono redditi di capitale** ai sensi dell'articolo 44 del TUIR[16]. Su tali redditi l'art. 26-*ter* comma 1 del DPR 600/1973 prevede l'applicazione, da parte dell'impresa di assicurazione, di un'imposta sostitutiva del 26%[17]. Questo aspetto è sicu-

12 L'art. 2 co. 1 del DLgs. 7.9.2005 n. 209, dispone che *"Nei rami vita la classificazione per ramo è la seguente [...] III. Le assicurazioni, di cui ai rami I e II, le cui prestazioni principali sono direttamente collegate al valore di quote di organismi di investimento collettivo del risparmio o di fondi interni ovvero o ad altri valori di riferimento*".

13 Il contraente può decidere liberamente di individuare come beneficiario un erede o una terza persona non rientrante nel nucleo familiare. Inoltre, in qualunque momento, attraverso una semplice comunicazione scritta, il contraente potrà altresì integrare o modificare i beneficiari.

14 Art. 1923 c.c.: "*Le somme dovute dall'assicuratore al contraente o al beneficiario non possono essere sottoposte ad azione esecutiva o cautelare. Sono salve, rispetto ai premi pagati, le disposizioni relative alla revocazione degli atti compiuti in pregiudizio dei creditori e quelle relative alla collazione, all'imputazione e alla riduzione delle donazioni*".

15 L'art. 12 del DLgs. 346/1990 dispone che *"1. Non concorrono a formare l'attivo ereditario [...] c) le indennità di cui agli articoli 1751, ultimo comma, e 2122 del codice civile e le indennità spettanti per diritto proprio agli eredi in forza di assicurazioni previdenziali obbligatorie o stipulate dal defunto*".

16 L'art. 44 co. 1, lett. g-*quater* del TUIR stabilisce che "*1. Sono redditi di capitale [...] i redditi compresi nei capitali corrisposti in dipendenza di contratti di assicurazione sulla vita e di capitalizzazione*".

17 Questa aliquota è stata introdotta dal DL 24.4.2014 n. 66, conv. con modifiche L. 23.6.2014 n. 89 ed entrato in vigore dal

© 2016 - DOTTRINA EUTEKNE - RIPRODUZIONE VIETATA

ramente in molti casi più vantaggioso rispetto all'assoggettamento alla tassazione progressiva dell'IRPEF. Per quanto concerne poi la base imponibile e le modalità di applicazione dell'imposta sostitutiva, l'articolo 45, comma 4, del Tuir dispone che "*I capitali corrisposti in dipendenza di contratti di assicurazione sulla vita e di capitalizzazione costituiscono reddito per la parte corrispondente alla differenza tra l'ammontare percepito e quello dei premi pagati*". In base, quindi, al chiaro dato letterale, che fa riferimento al **criterio di cassa**, il vantaggio fiscale delle polizze *unit liked* consiste nel meccanismo del *tax deferral* ovvero il **differimento della tassazione al momento del riscatto parziale o totale della polizza**[18]. Questo aspetto costituisce l'altro innegabile vantaggio del prodotto in questione.

In passato, invece, le somme corrisposte dalla compagnia assicurativa ai beneficiari erano totalmente esenti dall'IRPEF. A tal riguardo, occorre tuttavia precisare che tale beneficio è stato notevolmente ridimensionato dalle novità introdotte dall'art. 1 commi 658 e 659 della L. 23.12.2014 n. 190 (legge di stabilità per il 2015) e recentemente oggetto di chiarimenti da parte della circolare emessa dall'Agenzia delle Entrate 1.4.2016 n. 8.

La norma in questione, riscrivendo l'art. 34 ultimo comma del DPR 601/1973[19] ha limitato, a decorrere dal 1° gennaio 2015, l'esenzione dall'imposta sul reddito delle persone fisiche ai soli capitali percepiti, in caso di morte dell'assicurato, a copertura del rischio demografico, dai beneficiari di assicurazioni sulla vita. Nello specifico, quindi, come chiarito dalla circolare n. 8/E/2016, **è necessario distinguere tra le polizze di puro rischio, quali la cosiddetta "*temporanea caso morte*" e quelle di tipo "misto", caratterizzate anche da una componente finanziaria**.

Per le **prime**, i cui premi sono rivolti unicamente alla copertura del rischio demografico, le somme corrisposte ai beneficiari dalla compagnia assicurativa continuano ad essere **totalmente esenti da IRPEF**.

Per le **seconde**, invece, **l'esenzione è applicabile solo al capitale erogato a copertura del rischio demografico, mentre la componente finanziaria risulterà assoggettata a tassazione**[20].

Alla luce delle considerazioni sopra esposte, è lecito domandarsi quale sia la *ratio* che aveva spinto il legislatore fin dall'origine a prevedere i significativi vantaggi civilistici e fiscali riservati a questa tipologia di strumento. In questo senso è possibile ritenere che l'obiettivo del legislatore fosse stato quello di tutelare lo scopo previdenziale che sta alla base del contratto di assicurazione[21].

Nel tempo poi si è assistito ad una ingegnerizzazione degli strumenti assicurativi che

24 aprile 2014. Conseguentemente, come chiarito dalla circolare dell'Agenzia delle Entrate 27.6.2014 n. 19, al momento dell'incasso delle somme da parte dei beneficiari sarà necessaria la seguente stratificazione temporale dei proventi maturati: fino al 31 dicembre 2011: aliquota del 12,5%; dal 1° gennaio 2012 fino al 30 giugno 2014: aliquota del 20%; dal 1° luglio 2014: aliquota del 26%.

18 In sostanza viene applicata una tassazione per cassa rispetto ad una sul maturato tipica di altre forme di risparmio gestito.

19 "*I capitali percepiti in caso di morte in dipendenza di contratti di assicurazione sulla vita, a copertura del rischio demografico, sono esenti dall'imposta sul reddito delle persone fisiche*".

20 La risoluzione dell'Agenzia delle Entrate 16.9.2016 n. 76 ha ulteriormente chiarito le modalità di determinazione della componente finanziaria che risulta essere imponibile e che era stata già analizzata dalla circolare n. 8/E/2016. In particolare, tale componente risulterebbe pari alla differenza fra il valore di riscatto e i premi pagati al netto di quelli corrisposti per la copertura del rischio morte. L'esempio del § 1 della circolare presuppone, in ogni caso, che si possano distinguere i premi della componente finanziaria (imponibile) da quelli della componente demografica (non imponibile). Nel successivo § 2 della circolare sono state invece trattate le polizze vita con prestazioni ricorrenti laddove vi è un premio unico. Lo stesso potrà essere suddiviso sulla base delle prestazioni corrisposte all'atto del decesso, relative una alla componente demografica e l'altra a quella finanziaria. In altre parole, il premio viene ripartito fra le componenti demografica e finanziaria applicando le proporzioni relative alle due componenti – demografica e finanziaria – delle prestazioni. Qualora invece sia direttamente disponibile la ripartizione del premio in base a dati certi, la compagnia potrà utilizzare la componente del premio a copertura del rischio morte senza dover ricorrere al meccanismo proporzionale del § 2.

21 In questo senso, la Corte di Cassazione nella sentenza 31.3.2008 n. 8271, in *Banca Dati Eutekne*, ha chiaramente collegato l'applicazione dell'art. 1923 c.c. alla funzione previdenziale che contraddistingue il contratto di assicurazione.

© 2016 - DOTTRINA EUTEKNE - RIPRODUZIONE VIETATA

spesso ha fatto perdere di vista la componente tradizionale a vantaggio di quella finanziaria. A quel punto, in presenza di polizze con una componente finanziaria prevalente su quella previdenziale, lo strumento potrebbe essere disconosciuto in assenza di una significativa componente di rischio demografico, e ciò comporterebbe il venir meno anche dei connessi vantaggi di tipo fiscale.

Esiste poi anche una tematica assai delicata in chiave civilistica relativamente alle suddette polizze. In passato, infatti, l'impignorabilità ed insequestrabilità delle stesse è stata oggetto di pronunce da parte della giurisprudenza di merito nelle quali i giudici, dopo aver riqualificato questa tipologia di strumenti come prodotti prevalentemente finanziari e non assicurativi, sono giunti a dichiararne la pignorabilità e sequestrabilità[22].

Attraverso l'analisi di queste pronunce è possibile individuare una serie di **variabili determinanti al fine di escludere la componente previdenziale** di questa tipologia di polizze a favore di quella finanziaria e, conseguentemente, comprometterne i vantaggi in termini di tutela e passaggio generazionale del patrimonio più volte citati.

Nello specifico, si possono individuare due differenti tipologie di variabili:

1. quelle che possono determinare la presenza della funzione previdenziale della polizza, diversificandola da un mero prodotto di risparmio gestito e, conseguentemente, mantenerne le caratteristiche che fanno delle stesse un utile strumento di protezione;
2. quelle che, diversamente dalle precedenti, in considerazione del fatto che possono incidere maggiormente sulla componente finanziaria, possono determinare la fine dei vantaggi delle polizze.

Gli **elementi a vantaggio della sussistenza del rischio demografico** e quindi della buona tenuta della polizza assicurativa sono i seguenti:

- l'orizzonte temporale coerente con le esigenze previdenziali dell'assicurato;
- il versamento periodico dei premi e non in un'unica soluzione;
- la garanzia della restituzione del capitale;
- il rendimento minimo garantito;
- l'erogazione alla scadenza di una rendita vitalizia non riscattabile;
- l'assenza di proventi periodici nelle fasi di accumulazione del capitale;
- l'assenza di riscatti anticipati.

Gli elementi che, viceversa, sottendono a **caratteristiche più tipicamente finanziarie** e che possono comportare il disconoscimento del carattere demografico e in ultima analisi delle caratteristiche tipiche assicurative sono i seguenti:

- la possibilità che il contraente intervenga nella gestione della polizza;
- la possibilità che il contraente individui la banca depositaria degli *asset* della polizza;
- l'impegno effettivo dell'impresa di assicurazione a liquidare le prestazioni dipendenti dal rischio demografico;
- la possibilità che il riscatto avvenga in natura.

6 Conclusioni

Le conseguenze negative derivanti dai recenti eventi legati al dissesto patrimoniale di alcuni importanti istituti bancari nazionali, affiancati alle novità normative e ai repentini cambiamenti dello scenario economico e sociale, legittimano un accrescimento delle esigenze di tutela del patrimonio personale.

In questo senso particolare attenzione va riservata alle ipotesi in cui vi sia la necessità di garantire un'adeguata *asset protection* o una efficiente gestione del passaggio generazionale.

22 Tra le altre si vedano: Trib. Rimini 3.4.2014; Trib. Cagliari 2.11.2010 n. 3233; Trib. Parma 10.8.2010 n. 1107, e, in senso contrario: Trib. Reggio Emilia 3.12.2015; Trib. Cassino 13.12.2010 n. 860; tutte in *Banca Dati Eutekne*; Trib. Bologna 23.5.2001 e 12.1.2001, *Giur. It.*, 2002, c. 540.

© 2016 - DOTTRINA EUTEKNE - RIPRODUZIONE VIETATA

In queste situazioni, infatti, accanto ai tradizionali strumenti di protezione dai rischi di perdita di valore dei prodotti finanziari o di aggressione del patrimonio da parte dei terzi, vanno adeguatamente valutate le opportunità offerte dalle polizze *unit linked* che, oltre a rappresentare un ottimo strumento di protezione patrimoniale, costituiscono altresì una valida alternativa ad altri strumenti in termini successori, di gestione finanziaria e ottimizzazione fiscale.

Questa tipologia di polizze, tuttavia, anche in considerazione delle pronunce della giurisprudenza di merito, deve essere attentamente vagliata al fine di evitare che la prevalenza di una componente finanziaria faccia venire meno lo scopo previdenziale dello strumento, vanificandone gli effetti premiali.

A tal riguardo, quindi, è fondamentale che nella costruzione della polizza siano tenuti ben presenti i vari aspetti delineati nella presente disamina, che sono in grado di qualificare il prodotto in un senso (assicurativo) oppure nell'altro (finanziario).

Ciò anche alla luce dei chiarimenti forniti dalla circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 8/E/2016 che, nonostante abbiano fornito criteri più precisi sul regime di tassazione delle polizze, aprendo alla possibile coesistenza della componente finanziaria e previdenziale, non hanno eliminato i profili di criticità dello strumento, con la conseguenza che gli stessi non possono essere sottaciuti in occasione dell'avvio di una corretta pianificazione patrimoniale personale.

© 2016 - DOTTRINA EUTEKNE - RIPRODUZIONE VIETATA