

PRIMO PIANO

## Pensioni sempre più light

In Italia il 63,4% delle pensioni ha un importo inferiore a 750 euro. È quanto ha rilevato l'Inps nel suo ultimo Osservatorio statistico. Nell'analisi viene evidenziata anche la distribuzione per classi di importo mensile degli assegni, dalla quale emerge "una forte concentrazione nelle classi basse". Sul piano generale, l'Inps sottolinea che nel complesso, per le pensioni vigenti al primo gennaio 2016 (escluse quelle pubbliche ed ex Enpals), sono stati spesi 196,8 miliardi. Le pensioni erogate nel 2015 sono state complessivamente 18.136.850; di queste prestazioni, 14.299.048 sono di natura previdenziale, cioè derivano dal versamento di contributi, mentre le altre 3.837.802 sono di natura assistenziale, cioè comprendono invalidità civili, indennità di accompagnamento, pensioni e assegni sociali.

Nel 2015 l'Inps ha liquidato 1.120.638 pensioni, delle quali oltre la metà (il 51%) di natura assistenziale (anche in questo caso restano escluse dal conteggio le pensioni pubbliche e quelle ex Enpals). "Un numero così elevato rispetto alla consistenza delle pensioni in pagamento - spiega l'Inps - è compensato da un ricambio molto più veloce rispetto alle prestazioni di tipo previdenziale". Gli importi annualizzati stanziati per le pensioni liquidate nel 2015 ammontano a 10,4 miliardi di euro.

Beniamino Musto

MERCATO

## Alla fine del tunnel della regolamentazione

**Standard & Poor's, in un recente report, delinea "una strada lunga e accidentata" verso la chiarezza normativa per le grandi compagnie considerate d'importanza sistemica. Le incertezze sono tante: dalla possibilità di ingresso e uscita da tale elenco, per arrivare ai requisiti di capitale e alle regole di ingaggio**



L'aumentare dei requisiti normativi nel corso del tempo potrà cambiare il panorama competitivo del settore assicurativo globale, le strategie di capitale e le possibilità di sottoscrizione dei rischi. Per gli assicuratori globali servirà molto tempo per la completa adozione delle nuove regole: il termine del 2019 per l'attuazione degli standard richiesti alle compagnie del gruppo G-Sii, ovvero le imprese considerate a rischio sistemico globale, è eccessivamente aggressivo e potranno ragionevolmente esserci dei ritardi.

Quello che stanno affrontando gli assicuratori, soprattutto i *too big to fail*, è "un lungo tunnel alla fine del quale c'è la penombra", secondo la definizione usata da **Standard & Poor's**, in un report che affronta la complessità della regolamentazione globale del settore assicurativo.

La casa americana prevede "una strada lunga e accidentata" verso una chiarezza normativa per i maggiori assicuratori del mondo. Per le nove grandi compagnie considerate d'importanza sistemica da parte del **Financial stability board**

(**Aegon, Aig, Allianz, Aviva, Axa, MetLife, Ping An, Prudential Financial e Prudential**), le incertezze sono tante: a partire dalla possibilità di ingresso e uscita da tale elenco, per arrivare ai requisiti di capitale e alle regole di ingaggio. Si tratta di variabili che continueranno a evolversi.

### IL TESTAMENTO BIOLOGICO DELLE COMPAGNIE

Ma non basta, perché circa altri 50 assicuratori globali, che non fanno parte (per ora) della lista G-Sii, rientrano comunque nella categoria *Internationally active insurance groups (laig)* e di conseguenza devono essere sottoposti a una vigilanza più stringente. A queste compagnie si applica una derivazione delle misure valide per le G-Sii, relative principalmente agli standard di capitale e al cosiddetto "testamento biologico" (*living wills*), in cui si prescrivono le modalità di liquidazione in caso di fallimento. A queste complessità si devono sommare anche gli schemi regolatori delle singole aree: S&P, per esempio, ricorda che per le tre compagnie americane facenti parte del gruppo delle nove G-Sii, cioè Aig, MetLife e Prudential Financial, valgono anche le regole imposte dal **Financial stability oversight council (Fsoc)** statunitense che, a sua volta, le ritiene di importanza sistemica sul territorio americano e le iscrive così nella lista *Sifi*, in capo alla **Federal Reserve**.

### TEMPISTICHE TROPPO AGGRESSIVE

Un altro giocatore chiave dello scacchiere regolamentare è l'**International association of insurance supervisors (lais)** che, in realtà, non è un organismo di regolamentazione indipendente, ma formula proposte al **Financial stability board** riguardo alle *policy* per le compagnie G-Sii. *lais* ha stabilito che le imprese del gruppo G-Sii debbano adottare il *common framework*, ovvero una serie di requisiti internazionali, entro il 2019; mentre per le compagnie *laig* il termine sarà il 2020. (continua a pag.2)

(continua da pag. 1) Nello specifico, questi requisiti comprendono anche la versione 2.0 dell'*Insurance capital standard (Ics)*, cioè il coefficiente patrimoniale che include anche l'assorbimento di perdite gravi. Secondo S&P's, queste tempistiche sono "troppo aggressive" e come già accaduto con l'implementazione di *Solvency II*, potrebbero probabilmente non essere rispettate.

#### COME SI ESCE DA G-SII: L'ESEMPIO DI GENERALI

La *lais* raccoglie annualmente i dati provenienti da 50 assicuratori per determinare chi entrerà nel gruppo G-Sii: questa eleggibilità dipende in gran parte dall'esposizione che le compagnie hanno su asset non tradizionali e non assicurativi. Tuttavia le metodologie di valutazione variano molto. La *lais* cerca di posizionare l'evoluzione del profilo di rischio di un assicuratore nel mercato così da poter valutare la sua entrata o uscita dalla lista G-Sii. Un esempio l'abbiamo in casa: Generali.

Il Leone di Trieste è stata la prima inclusa nel gruppo delle giganti a rischio sistemico e poi estromessa in favore di Aegon. Ma non è chiarissimo su quali parametri sia stata fatta questa valutazione, sostiene l'agenzia di rating. Probabilmente Fsb ha preso in considerazione le cessioni di Generali, in particolare le sue attività di riassicurazione negli Stati Uniti e quella di **Bsi**, la banca privata svizzera, giudicandole come azioni di *de-risking*. Ragionamento opposto, invece, è stato fatto per la crescente attività negli Stati Uniti di Aegon (soprattutto l'aumento del *variable annuity business*).

#### L'INTERAZIONE CON SOLVENCY II

L'agenzia di rating resta in attesa di capire i dettagli dell'interazione tra i requisiti patrimoniali G-sii con quelli normativi esistenti in ogni giurisdizione, in particolare ora che *Solvency II* è in vigore. Per quanto riguarda lo sviluppo dell'*Insurance capital standard*, S&P's è convinta che la nuova normativa europea di solvibilità alzerà ancora di più l'asticella. "Tuttavia, a nostro avviso - scrivono gli analisti -, scadenze più flessibili per l'applicazione dell'*Ics* potrebbero rendere i modelli interni alle compagnie un'opzione alternativa accettabile rispetto a un approccio *stress-based*". Un po' com'è successo, appunto, con *Solvency II* quando le imprese hanno dovuto scegliere tra *formula standard* e modello interno.

"Non ci aspettiamo - chiosano gli analisti di Standard & Poor's - che le compagnie G-Sii avranno più difficoltà nel loro business tradizionale a causa di esigenze di capitale suppletivo a livello globale. Tuttavia prevediamo la possibilità che le imprese siano disincentivate a espandere alcune attività non assicurative e non tradizionali".

Fabrizio Aurilia



**UA Underwriting Agency**  
Agenzia Generale AmTrust Europe



**AmTrust Europe**  
An AmTrust Financial Company

Dalla specializzazione di Attilio Steffano in **ASSIMEDICI** e con le soluzioni di **AmTrust Europe**, esperienza, competenza e creatività incontrano la loro sintesi migliore

**Il partner con esperienza locale e competenza globale nuovo leader nelle coperture in Sanità**

**Per l'intermediario che vuole ampliare la propria offerta assicurativa anche nella responsabilità professionale sanitaria**

**Con UA Underwriting Agency le soluzioni per la Responsabilità professionale sanitaria sono sempre più vicine**

**WWW.UNDERWRITING.IT**



## NORMATIVA

# Imposte sulle successioni: le polizze vita a rischio

**Attualmente esenti, questi contratti potrebbero essere tassati come ordinari investimenti finanziari. Sotto i riflettori del legislatore, unit e index linked**

A più di un anno di distanza, torna di attualità il tema della riforma dell'imposta sulle successioni e donazioni. La proposta di legge, avanzata nel gennaio 2015 da un gruppo di parlamentari in quota Sel (e da allora in sospenso) contempla, da un lato, l'abbattimento delle attuali franchigie e, dall'altro lato, l'aumento delle aliquote applicabili.

Ma procediamo con ordine.

Nel sistema normativo attuale sussistono quattro diverse aliquote calcolate in base al grado di parentela tra il *de cuius* e l'erede. Le modifiche paventate prevedrebbero i seguenti incrementi di aliquota:

- I). per il coniuge e i parenti in linea retta, si passa dal 4% al 7% (con una franchigia ridotta a 500 mila euro rispetto al milione precedente);
- II). per i fratelli e le sorelle, si passa dal 6% all'8% (rimane invariata la vecchia franchigia di 100 mila euro);
- III). per gli altri parenti fino al 4° grado, gli affini in linea retta, nonché gli affini in linea collaterale fino al 3° grado, si passa dal 6% al 10%;
- IV). per gli altri eredi, si passa dall'8% al 15%.

Da notare che, alla quota di patrimonio eccedente la soglia dei 5 milioni di euro, verrebbero applicate aliquote triplicate rispetto a quelle ordinarie. Nessuna variazione è, invece, prevista in caso di beneficiario portatore di handicap.

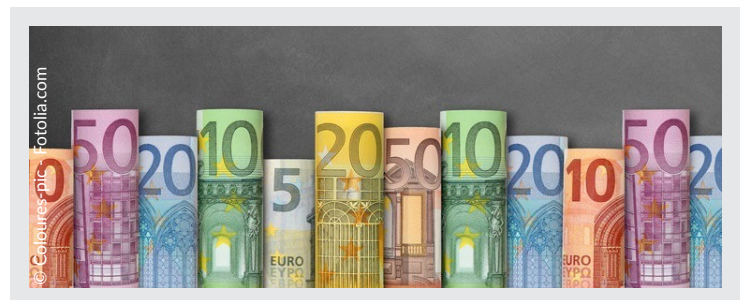
La ratio del progetto riguarda diversi profili. Da quanto si ascolta dai *rumors* provenienti dagli ambienti di settore, uno degli obiettivi della manovra sarebbe la mera *esigenza di cassa* da parte dello Stato, che verrebbe soddisfatta attraverso il recupero di almeno un miliardo di euro. Un ulteriore scopo del possibile aumento del gettito fiscale riguarda anche il raggiungimento, da parte dell'Italia, dei medesimi standard fiscali riscontrabili negli altri Stati membri dell'Ue, posto che a oggi il nostro Paese, da un punto di vista d'imposizione successoria, presenta considerevoli squilibri rispetto alle altre nazioni.

### Ridurre le disuguaglianze

I promotori della riforma, puntando a realizzare un'imposta maggiore per i trasferimenti a favore dei beneficiari dei beni ereditati di valore medio o alto, richiamano l'art. 53 della Costituzione, che sancisce come il sistema fiscale debba essere improntato a criteri di progressività e debba assicurare maggiori risorse da destinare alle politiche pubbliche, realizzando una più equa politica di distribuzione della ricchezza.

Altra *spinta* a sostegno delle predette modifiche atterrebbe all'auspicabile conseguimento di una più significativa mobilità sociale che, spiegano i proponenti, sarebbe ora limitata dall'attuale meccanismo di trasmissione della ricchezza per via ereditaria, improntato a favorire le classi di reddito più alte.

In sintesi, per i promotori della riforma, l'aumento delle aliquote sui



trasferimenti di valore più elevato e la diminuzione delle franchigie porterebbero al raggiungimento di quattro obiettivi:

- maggiore mobilità sociale;
- riduzione delle disuguaglianze;
- limitazione dell'immobilizzazione dei capitali in patrimoni e rendite invece del loro utilizzo in investimenti economici e produttivi;
- aumento della capacità di spesa pubblica per i servizi sociali.

### Un'esenzione in pericolo

Sulla scia di quanto detto, si pone la questione delle polizze vita e del loro eventuale assoggettamento alla tassazione successoria. La proposta di legge in esame non si esprime al riguardo e, a oggi, l'orientamento dominante vedrebbe come improbabile una modifica della previsione di cui all'art. 12, comma 1, lett. c), d.lgs. n. 346/1990, che prevede l'esenzione totale dei contratti di assicurazione sulla vita dall'attivo ereditario, in quanto i beneficiari acquistano il beneficio di polizza a titolo originario.

Tuttavia, non si può escludere che l'agenzia delle Entrate, indipendentemente dalla modifica in aumento delle aliquote sopracitate, possa esprimersi in merito alla riqualificazione di alcuni tipi di polizze vita, al fine di tassarle come ordinari investimenti finanziari, con la conseguenza di assoggettarle all'imposta di successione.

I riflettori sono, ancora una volta, puntati soprattutto sui quei prodotti *unit* e *index linked* puri, che espongono l'assicurato a un rischio finanziario, e ove la compagnia non assume un rischio demografico significativo (concetto per altro sul quale, da tempo, il mercato auspica sia fatta chiarezza in termini sia qualitativi che quantitativi).

Seppur la proposta sia ancora giacente alla VI Commissione della Camera e non sia mai stata discussa dal febbraio del 2015, le compagnie e gli intermediari sono già vigili, per non farsi trovare impreparati dinanzi a eventuali mutamenti di scenario.

Silvia Colombo

Luca Salustri

Studio Legale Zitiello e Associati



#32  
marzo 2016

## INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per  
il settore assicurativo

# Insurance Review

Strategie  
e innovazione per  
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica  
dinamica e immediata.  
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento  
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su  
[www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)  
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

### 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)