



UNIT LINKED, SE LE CONOSCI NON LE EVITI

Skandia Vita Spa, leader in Italia in questo segmento, smentisce la presunta onerosità di queste polizze, giudicate da parte del mercato come molto "costose"

Le unit linked hanno la fama di essere prodotti d'investimento costosi. Questa cattiva reputazione deriva dalle doppie commissioni a cui sono soggetti i sottoscrittori di queste polizze: oltre a pagare quelle di gestione dei singoli fondi e Sicav che si hanno in portafoglio, infatti, gli investitori devono corrisponderne una anche alla compagnia di assicurazione che crea e gestisce il contenitore. Ma la doppia commissione rappresenta realmente un handicap oppure può essere vista come un ostacolo superabile che consente di accedere a dei benefici esclusivi? Per capirne di più abbiamo deciso di approfondire queste tematiche con Enzo Furfaro, Amministratore Delegato di Skandia Vita, società specializzata nella gestione del risparmio a lungo termine e leader nel segmento delle unit linked.

LE UNIT HANNO LA FAMA DI ESSERE STRUMENTI D'INVESTIMENTO ONEROSI PER I RISPARMIATORI. MA LE DOPPIE COMMISSIONI SONO COSÌ PENALIZZANTI?

Questo prodotto ha delle caratteristiche di flessibilità tali da poter costruire soluzioni finanziarie personalizzate, difficilmente riscontrabili in altri prodotti e con numerosi vantaggi operativi e fiscali.

Ad esempio, un prodotto a fondi esterni come il nostro offre l'accesso a oltre 750 fondi comuni appartenenti a più di 80 case di gestione, rappresentativi di tutte le asset class disponibili sul mercato e selezionati in seguito ad un'analisi di circa 30.000 fondi.

In concreto questo significa, per il cliente, sostenere una doppia commissione di gestione: quella per la sottoscrizione dei fondi e quella per la unit linked che in parte viene rimborsata al cliente.

CI SPIEGA MEGLIO COME?

Utilizzare una piattaforma di fondi significa usufruire di una serie di agevolazioni che Skandia può negoziare, in fase di accordo con la società di gestione, a livello internazionale: questo significa poter sottoscrivere la classe istituzionale di un fondo e per il cliente si traduce, ad esempio, nel non pagamento dei costi di ingresso o di uscita dal fondo, dei costi per le operazioni di switch o per la banca depositaria. Inoltre riconosciamo al cliente le retrocessioni che riceviamo dalle società di gestione contribuendo ad abbattere una parte della commissione di gestione della unit. Se vogliamo dare un termine di riferimento, possiamo dire che ci aggiriamo intorno ad un minimo dello 0.63% per i fondi azionari a un minimo dello 0.36% per quelli obbligazionari.

QUAL È IL CLIENTE IDEALE PER QUESTI PRODOTTI?

E' un cliente interessato a operare sui mercati finanziari con una certa frequenza, che ricerca soluzioni personalizzate e flessibili e che, soprattutto, è interessato a investire sui mercati finanziari sfruttando i vantaggi operativi e fiscali offerti dalle polizze sulla vita. E' un cliente che vuole affidarsi ad un consulente capace di supportarlo nell'analisi e nell'individuazione di bisogni particolari e specifici che, attraverso una unit, possono essere risolti: ad esempio, il tema della pianificazione successoria. Se visto e proposto in quest'ottica, questo prodotto può essere quindi estremamente vantaggioso e, paradossalmente, risultare meno costoso di altre soluzioni.

QUANDO FA RIFERIMENTO AD ALTRE SOLUZIONI PARLA DI SOTTOSCRIZIONE DIRETTA IN FONDI, VERO? CI DICE QUALI SONO LE PRINCIPALI DIFFERENZE?

La prima differenza è data dall'obiettivo: chi sceglie la sottoscrizione diretta in fondi è interessato a investire nel medio-lungo termine su un particolare gestore; al contrario chi sottoscrive una unit a fondi esterni vuole costruire un portafoglio che modificherà nel tempo per adattarlo a nuove esigenze o nuove opportunità.

Se ci troviamo di fronte ad un cliente dinamico con un orizzonte temporale di medio-lungo periodo, la unit è senza dubbio il prodotto che fa per lui visto che muoversi sui mercati finanziari all'interno di un contenitore assicurativo ha dei vantaggi fiscali e operativi preclusi alla sottoscrizione diretta.

I vantaggi operativi sono legati al fatto che è possibile accedere a una piattaforma diversificata di fondi composta, non solo dai grandi nomi dell'asset management, ma anche da società di nicchia, spesso precluse ai clienti retail.

Oltre a questi, ci sono i vantaggi fiscali: differimento della fiscalità al momento del riscatto anche in caso di switch tra fondi di diverse società di gestione, senza perdere giorni di mercato e compensando minus e plusvalenze. I premi versati in polizza sono esenti dalle imposte di successione ed è possibile designare liberamente i beneficiari anche al di fuori dell'asse ereditario.

PERCHÉ I RISPARMIATORI DOVREBBERO SCEGLIERE UNA UNIT COME FORMA D'INVESTIMENTO?

Le ragioni sono molteplici: c'è chi cerca di accrescere il proprio capitale, chi desidera diversificare il proprio investimento, o ancora pianificare, dal punto di vista successorio, il patrimonio. Il nostro cliente tipo ha un profilo attivo, evoluto e sposa la filosofia dell'architettura aperta perché gli consente di personalizzare la propria asset allocation.

PIÙ IN DETTAGLIO, QUAL È IL LORO VALORE AGGIUNTO?

La libertà di costruire portafogli personalizzati e di modifi-



Enzo Furfaro, amministratore delegato di Skandia Vita

carli nel tempo, la possibilità di diversificare tra fondi, aree geografiche e settori e di effettuare investimenti e disinvestimenti rimanendo all'interno del contenitore assicurativo senza perdere, così, giorni di mercato.

E poi ci sono i vantaggi assicurativi, fiscali e civilistici: il differimento del pagamento delle imposte per le plusvalenze generate dai sottostanti alla scadenza della polizza; l'esclusione dal pagamento dell'imposta di successione; la massima libertà nell'individuazione dei beneficiari della polizza e degli importi a questi assegnati anche al di fuori dell'asse ereditario, oltre alla copertura caso morte che impegna la compagnia assicurativa a corrispondere ai beneficiari designati o agli aventi diritto un importo pari al controvalore delle quote possedute dal contraente alla data dell'evento.

CHE RUOLO HA IL PROMOTORE NELLA FORMULA PROPOSTA DA SKANDIA?

L'attività di consulenza da parte del promotore finanziario è necessaria sia in fase di sottoscrizione e prima selezione dei fondi, sia successivamente con il monitoraggio del portafoglio investito e dell'andamento del mercato. Il loro raggio d'azione è normalmente incentrato sulla clientela del cosiddetto segmento Affluent.

Il sottoscrittore della unit linked si caratterizza anche per il grado di sofisticazione finanziaria e, pertanto, vive in modo dinamico la relazione con il proprio intermediario, che considera un potenziale partner per raggiungere la realizzazione dei propri desideri.