

Mobilità internazionale : le chiavi per gestire e trasmettere il proprio patrimonio



Barbara Stel, in qualità di Senior Case Structuring Officer per la clientela (U)HNWIs, gestisci quotidianamente casi complessi riguardanti la strutturazione patrimoniale a livello internazionale. In che misura la mobilità internazionale è diventata una questione importante negli ultimi anni? E quali sono le principali sfide affrontate dalla clientela (U)HNWI in materia di mobilità internazionale?

Oggi, la mobilità internazionale e le legislazioni in costante evoluzione in diversi Paesi europei sono al centro delle preoccupazioni della clientela (U)HNWI. Parliamo in generale di investitori esperti o imprenditori che devono affrontare esigenze economiche specifiche o vincoli familiari. Ad esempio, i figli che vanno a studiare all'estero o le trasferte necessarie per lo sviluppo degli affari che possono complicare la gestione e la trasmissione del patrimonio. La clientela patrimoniale cerca soprattutto di proteggere le future generazioni e di garantire la continuità, diversificazione e protezione del proprio patrimonio a lungo termine. Questo implica pensare al futuro e anticiparlo, per garantire tranquillità d'animo per sé stessi e per i propri eredi in diverse giurisdizioni. Infatti, le barriere migratorie e amministrative, combinate con la volatilità geopolitica attuale, rafforzano questa necessità. Due concetti chiave emergono: l'importanza della mobilità e dell'adattabilità. Le tendenze migratorie dei milionari mostrano movimenti significativi verso la Cina e gli Emirati Arabi Uniti, con una crescita rispettivamente del 142% e 102% in dieci anni. Inoltre, altre aree geografiche attraggono

fortemente la clientela (U)HNWI, tra cui l'Arabia Saudita, Malta, Mauritius, la Spagna e la Francia. Identificare queste tendenze e comprendere le esigenze specifiche di questa clientela in materia di strutturazione e gestione patrimoniale è essenziale. WEALINS è in grado di offrire strumenti flessibili e portabili, adattati ai progetti patrimoniali della nostra clientela internazionale mobile.

Come può il contratto di assicurazione vita lussemburghese accompagnare la clientela internazionale nei loro progetti di strutturazione e trasmissione del patrimonio?

Il contratto di assicurazione vita lussemburghese è uno strumento particolarmente interessante per i clienti patrimoniali e internazionali con progetti di strutturazione e trasmissione del patrimonio. Il meccanismo unico del Triangolo di Sicurezza in Lussemburgo garantisce la protezione del patrimonio del contraente, un aspetto chiave per la nostra clientela. Inoltre, la portabilità del contratto di assicurazione vita lussemburghese offre un altro vantaggio. Questo contratto ha infatti la particolarità di adattarsi al quadro giuridico e fiscale del nuovo paese di residenza del contraente. In caso di espatrio, siamo quindi perfettamente in grado di accompagnare il contraente. Da WEALINS, ci distinguiamo per la nostra capacità di offrire soluzioni flessibili e adattabili, garantendo la continuità patrimoniale a livello internazionale, nel rispetto del quadro giuridico e fiscale del nuovo paese di residenza del contraente. Si può considerare il contratto di assicurazione vita lussemburghese come un vero e proprio "coltellino svizzero". In sintesi, l'adattabilità e la sicurezza offerte dal contratto di assicurazione vita lussemburghese rendono questo strumento una scelta privilegiata per una clientela (U)HNWI che desidera proteggere e valorizzare il proprio patrimonio a lungo termine e in un contesto internazionale.

Potrebbe condividere un esempio concreto di come un contratto di assicurazione vita lussemburghese ha potuto accompagnare

un cliente dal profilo mobile a livello internazionale?

Prendiamo l'esempio del signor Rossi, un imprenditore internazionale di nazionalità italiana, residente in Cina. Avendo iniziato la sua carriera nell'industria agroalimentare in Italia insieme a suo padre, ha preso le redini dell'azienda di famiglia dopo la morte del padre. Il signor Rossi e sua moglie hanno poi deciso di delocalizzare l'azienda in Cina, dove si sono stabiliti. Nel frattempo, i loro due figli, adulti, sono rimasti in Italia.

Per anticipare la trasmissione del suo patrimonio e le future delocalizzazioni, il signor Rossi cerca una soluzione flessibile e duratura. Vuole proteggere il suo patrimonio utilizzando un veicolo di investimento flessibile e portabile, capace di seguirlo nelle sue trasferte professionali a livello internazionale. Per rispondere alle sue esigenze, è stato deciso di ricorrere a un contratto di assicurazione vita lussemburghese in unità di conto. Questa soluzione è stata elaborata in collaborazione con il suo private banker italiano. Il signor Rossi ha quindi sottoscritto un contratto presso la compagnia WEALINS tramite un intermediario italiano, firmando la documentazione durante un viaggio privato in Italia. Ha così nominato i suoi figli, cittadini e residenti italiani, come beneficiari della polizza assicurativa. Inoltre, ha optato per una gestione discrezionale dei suoi attivi, affidata a un gestore finanziario basato in Svizzera. Grazie a questo contratto, il signor Rossi beneficia di un rinvio totale delle imposte sui guadagni generati all'interno di esso. Questi guadagni saranno tassati solo in caso di riscatto parziale o totale.

Due anni dopo, per motivi professionali, il signor Rossi deve trasferirsi in Belgio. L'intermediario italiano contatta quindi WEALINS per informare della nuova situazione del cliente. Immediatamente, un esperto di WEALINS del mercato belga viene messo in relazione con il signor Rossi per fornirgli informazioni sulle specificità del nuovo paese di residenza, in particolare in materia fiscale (ad esempio, la tassa belga sull'assicurazione del 2%). Se il signor Rossi decidesse di tornare in Italia in futuro, il contratto potrebbe essere adattato con l'aggiunta di una copertura decesso, rendendolo così trasferibile e

consentendo di beneficiare dei vantaggi legati ai prodotti di assicurazione vita per i residenti italiani.

La portabilità del contratto di assicurazione vita lussemburghese assicura la tranquillità d'animo dei clienti facoltosi e mobili, offrendo flessibilità, sicurezza e continuità. In questi tempi di turbolenze geopolitiche, la mobilità è più che mai una questione essenziale per la quale la portabilità del contratto di assicurazione vita lussemburghese può essere una delle risposte più pertinenti.

Quali sono i principali punti di attenzione cui la clientela patrimoniale internazionale e i loro consulenti devono pensare prima di espatriare per garantire una continuità ottimale della gestione del patrimonio (tramite il contratto di assicurazione vita lussemburghese) in diverse giurisdizioni?

Innanzitutto, ricordiamo che l'iniziativa di contatto con il partner (l'intermediario) deve provenire dal cliente (quando l'intermediario non è autorizzato nel paese interessato). Inoltre, la collaborazione e la relazione di fiducia tra l'intermediario e la compagnia di assicurazione è essenziale, poiché consente di garantire la conformità giuridica e fiscale nel nuovo paese di residenza, e quindi di proteggere gli interessi del cliente. Inoltre, in un contesto di mobilità internazionale come descritto nell'esempio precedente, il contratto di assicurazione vita deve essere firmato al di fuori del paese di residenza del contraente, anche in un contesto digitale. Allo stesso modo, è necessario privilegiare una gestione discrezionale. Questi punti di attenzione (non esaustivi), se correttamente osservati, consentono una gestione più fluida e sicura per la clientela patrimoniale in un contesto di mobilità internazionale.

In che modo WEALINS si distingue dagli altri attori nell'offerta di soluzioni portabili per accompagnare la clientela patrimoniale internazionale?

Ci distinguiamo per la nostra esperienza nell'ingegneria patrimoniale e nella strutturazione, offrendo soluzioni flessibili e adattate alle esigenze specifiche della nostra clientela internazionale. Il nostro team multilingue, specializzato nei diversi mercati in cui

operiamo, è in grado di sviluppare soluzioni di gestione patrimoniale personalizzate grazie a una solida esperienza nella gestione di casi internazionali e complessi. Poniamo particolare attenzione alla fase di preparazione preliminare alla sottoscrizione, attraverso un comitato interamente digitalizzato che riunisce tutti i nostri esperti dedicati (a seconda del caso, possiamo ad esempio coinvolgere i nostri esperti in Private Equity), nonché il top management. Questo modo di operare ci consente di proporre un approccio di strutturazione ottimizzato, assicurando succè-

sivamente un processo di onboarding fluido ed efficace. Anticipando e cercando di "semplificare" i casi fin dall'inizio, riusciamo a gestire efficacemente casi internazionali complessi, rispettando i quadri giuridici e fiscali delle diverse giurisdizioni. Se non possediamo l'esperienza interna, possiamo anche fare affidamento su una rete di esperti indipendenti e riconosciuti a livello internazionale. Questa metodologia proattiva ci consente di accompagnare al meglio la clientela patrimoniale di fronte alle attuali sfide della mobilità internazionale.

Disclaimer :

Tutte le informazioni contenute nella presente newsletter sono aggiornate al 30 giugno 2025 e sono fornite con riserva di successive modifiche delle disposizioni legali e fiscali applicabili.

Per qualsiasi richiesta di informazioni, non esitate a contattare il vostro referente abituale o a inviare un'e-mail all'indirizzo marketing@wealins.com.