

MASSIMILIANO SILLA

MULTI FAMILY OFFICE

Capire le **polizze vita.**

Il puro rischio che costa l'uno per mille, le gestioni separate e le unit linked coi loro costi veri, i privilegi con i loro confini: distinguere la protezione dal risparmio travestito. Una guida indipendente per chi firma.

PROTEGGERE · INVESTIRE · TRASMETTERE

EDIZIONE · SETTEMBRE 2026

MASSIMILIANOSILLA.COM

PERCHÉ QUESTA GUIDA

Tre mestieri, **spiegati davvero.**

Le famiglie italiane affidano alle polizze vita una parte enorme del loro risparmio, e quasi nessuno saprebbe dire che cosa ha firmato. Sotto la stessa parola convivono il contratto più efficiente della finanza personale (il puro rischio, che protegge una famiglia intera al prezzo di una cena al mese) e alcuni dei prodotti più costosi mai collocati al risparmiatore. Distinguere gli uni dagli altri non richiede una laurea: richiede una mappa.

Questa guida la costruisce con il metodo della collana: le fondamenta (i tre mestieri della polizza, la mappa dei rami, la temporanea caso morte coi suoi numeri, la gestione separata a cofano aperto), il contratto da dentro (le unit linked, i costi strato per strato, i privilegi civilistici e fiscali con i loro confini veri, il triangolo dei ruoli) e l'uso consapevole: i conti su casi realistici, i rischi mappati, la costruzione alternativa e il quadro fiscale organico.

È una guida indipendente: non vende polizze né le demonizza, e quando un prodotto fa male i suoi mestieri, lo dice con i numeri. Fornisce le fondamenta: quelle che ogni firmatario dovrebbe avere prima del colloquio, non dopo.

COME USARE QUESTA GUIDA

- **È navigabile.** Dall'indice si salta al capitolo con un clic; il numero di pagina in basso riporta sempre all'indice.
- **«Da ricordare»,** in coda a ogni capitolo, riassume i punti essenziali in poche righe.
- **I box «In parole semplici»** traducono i concetti più tecnici in analogie quotidiane.
- **Il glossario finale** raccoglie tutti i termini tecnici: quando un termine non torna, la risposta è lì.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

INDICE

Tredici capitoli, **un percorso.**

PARTE PRIMA · LE FONDAMENTA

01 Tre mestieri in una parola 6

02 La mappa dei rami 9

03 Il puro rischio: la temporanea caso morte 12

04 La gestione separata, da vicino 16

PARTE SECONDA · DENTRO IL CONTRATTO

05 Le unit linked: l'involucro e il contenuto 20

06 I costi, strato per strato 23

07 I privilegi veri (e i loro confini) 26

08 Il triangolo: contraente, assicurato, beneficiari 29

PARTE TERZA · L'USO CONSAPEVOLE

09 I conti, sui casi veri 33

10 I rischi, mappati 36

11 L'alternativa di costruzione: separare i mestieri 39

12 Il fisco delle polizze, in un quadro unico 42

13 Glossario essenziale 45

Avvertenze 48

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Tre mestieri, **in sei numeri.**

3 mestieri

Proteggere, investire, trasmettere: ogni proposta va ricondotta al mestiere che serve, e prezzata su quello.

≈ **1‰**

Il costo annuo del puro rischio per un quarantenne sano: 500.000 di capitale per il prezzo di una cena al mese.

2-3,5%

L'incidenza annua dei costi delle unit linked di rete: composta per vent'anni, decide più di ogni mercato.

0,2%

Il bollo annuo che il ramo III paga e il ramo I no: un'esenzione silenziosa che si compone nel tempo.

530 €

Il premio di puro rischio detraibile al 19% ogni anno (1.291 per la non autosufficienza): il fisco alleato della protezione.

10 anni

La prescrizione oltre la quale la polizza dimenticata finisce al fondo dormienti: i beneficiari devono sapere di esserlo.

Fonti: codice civile e codice delle assicurazioni, L. 190/2014, normativa PRIIPs/IDD, prassi di mercato; regole a settembre 2026. Valori indicativi. I premi dipendono da età, salute e condizioni contrattuali.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



PARTE PRIMA · CAPITOLI 1–4

Le **fondamenta.**

I tre mestieri della polizza e la mappa dei rami; il puro rischio con i suoi numeri sorprendenti; e la gestione separata a cofano aperto, col prezzo vero della quiete.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

01 Tre mestieri, **una parola.**

«Polizza vita» è una parola sola che copre tre mestieri diversi: proteggere chi resta, far crescere un capitale, trasmetterlo alle persone giuste. Alcuni contratti fanno un mestiere solo e lo fanno bene; altri li promettono tutti e tre insieme, a caro prezzo. Questo capitolo dà al lettore l'attrezzo che governa l'intera guida: la domanda «quale mestiere sto comprando?», da fare prima di ogni firma.

1.1 Il primo mestiere: proteggere (il rischio demografico)

Il mestiere originario dell'assicurazione vita è pagare **se accade qualcosa alla vita**: un capitale ai familiari se l'assicurato muore, una rendita se diventa non autosufficiente, un capitale se sopravvive a una certa data (l'evento «vita», oggi raro come copertura pura). È il **rischio demografico**: la compagnia mette in comune i premi di molti e paga ai pochi cui l'evento accade. Qui la polizza non è un investimento e non deve rendere nulla: è l'acquisto di una **certezza condizionata**. Se io non ci sarò, il mutuo si estingue, i figli studiano, il tenore di vita regge. Il prezzo di questa certezza è sorprendentemente basso finché la salute è buona e l'età non è avanzata: il capitolo 3 mostrerà i numeri.

1.2 Il secondo e il terzo mestiere: investire e trasmettere

Attorno al nucleo assicurativo l'industria ha costruito contratti in cui il premio non compra protezione ma **viene investito**: nelle gestioni separate di ramo I, nei fondi delle unit linked di ramo III. Qui la polizza è un **contenitore finanziario** (con regole fiscali e civilistiche proprie) e va giudicata come si giudica ogni investimento: che cosa c'è dentro, quanto costa, che cosa rende al netto. Il terzo mestiere è il più fine: **trasmettere**. La polizza paga i beneficiari designati fuori dalla successione, con privilegi che il capitolo 7 esaminerà da vicino, ed è per questo che compare in quasi ogni pianificazione patrimoniale seria.

Il punto critico della materia sta nell'**intreccio**: molti prodotti mescolano i tre mestieri in proporzioni che il cliente non vede. Una «mista» con componente finanziaria prevalente è un investimento con un francobollo di assicurazione; una unit linked senza vero rischio demografico è (lo dice ormai anche la giurisprudenza) un prodotto finanziario vestito da polizza, che può perdere per strada proprio i privilegi per cui era stata comprata. La guida chiamerà le cose col loro nome, capitolo per capitolo.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

IN PAROLE SEMPLICI

La parola «polizza vita» è come la parola «veicolo»: copre l'ambulanza, il furgone e l'auto sportiva. Nessuno compra «un veicolo»: si compra il mezzo per un uso. Il primo errore della materia è comprare «una polizza» senza aver deciso quale dei tre mestieri serve davvero.



FIGURA 1 I tre mestieri della polizza — Schema illustrativo

1.3 La mappa della guida (e il test delle tre domande)

Il percorso segue i tre mestieri. La **prima parte** costruisce le fondamenta: la mappa dei rami (la tassonomia che rende leggibile ogni proposta), la polizza di puro rischio con i suoi numeri, e la gestione separata di ramo I, il prodotto più venduto e meno capito d'Italia. La **seconda parte** entra nel contratto: le unit linked e i loro strati di costo, i privilegi civilistici e fiscali veri (con i loro limiti, che i venditori omettono), e il triangolo contraente-assicurato-beneficiario da cui dipende tutto. La **terza parte** è il metodo: i conti completi su casi realistici, i rischi, l'alternativa di costruzione (proteggersi col puro rischio e investire il resto) e il riepilogo fiscale organico.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Il test da portare a ogni colloquio commerciale sta in tre domande. **Quanto del mio premio compra protezione, e quanto viene investito? Quanto costa, tutto compreso, la parte investita? I privilegi che mi raccontano valgono per questo contratto specifico, o solo per le polizze in astratto?** Chi esce da questa guida sapendo pretendere le tre risposte ha già recuperato, in potere negoziale, molte volte il tempo della lettura.

DA RICORDARE

- Tre mestieri in una parola: proteggere (rischio demografico), investire (contenitore finanziario), trasmettere (beneficiari fuori successione).
- Il puro rischio costa poco e non deve rendere nulla: compra una certezza condizionata per chi resta.
- Molti prodotti mescolano i mestieri in proporzioni invisibili: la mista è spesso un investimento con un francobollo assicurativo.
- Senza vero rischio demografico la polizza può perdere i privilegi per cui era stata comprata: lo dice la giurisprudenza.
- Il test delle tre domande: quanto protegge, quanto costa la parte investita, quali privilegi valgono per QUESTO contratto.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

02 La mappa **dei rami.**

Il codice delle assicurazioni ordina i contratti vita in «rami» numerati (una tassonomia da addetti ai lavori che però, una volta imparata, rende trasparente ogni proposta): basta chiedere il ramo, e il contratto rivela subito quale mestiere fa e con quali regole. Questo capitolo è la legenda della mappa che servirà per tutto il resto della guida.

2.1 Ramo I: la vita umana (e la gestione separata)

Il **ramo I** raccoglie le assicurazioni «sulla durata della vita umana»: dentro ci stanno sia le polizze di **puro rischio** (la temporanea caso morte del capitolo 3) sia le **rivalutabili** collegate a una gestione separata, il grande prodotto di risparmio assicurativo italiano che il capitolo 4 smonterà pezzo per pezzo. Ciò che accomuna il ramo è la presenza di un impegno della compagnia legato a un evento della vita, tipicamente con **garanzie**: capitale assicurato certo nelle temporanee, conservazione del capitale (o di un minimo) e consolidamento dei rendimenti nelle rivalutabili. Il rischio d'investimento, dove c'è, sta principalmente in capo alla **compagnia**.

Un dettaglio fiscale che vale denaro e che quasi nessuno conosce: le polizze di ramo I sono **esenti dall'imposta di bollo** dello 0,2 per cento annuo che colpisce gli altri strumenti finanziari, un vantaggio strutturale silenzioso che il capitolo 12 metterà in colonna.

2.2 Ramo III: il rischio passa al cliente

Il **ramo III** è il mondo delle **unit linked** (e delle ormai rare index linked): il premio compra quote di fondi interni o OICR, il valore della polizza segue i mercati, e il rischio d'investimento sta **in capo al contraente**. La compagnia, salvo garanzie espresse che oggi quasi nessun prodotto offre, non promette nulla. È il contenitore finanziario allo stato puro: può contenere ottimi mattoni o pessimi, con strati di costo che il capitolo 5 conterà uno a uno. Qui vale l'avvertenza giurisprudenziale del capitolo 1: quando il rischio demografico è simbolico, il contratto è sostanzialmente un investimento, con tutto ciò che ne segue sui privilegi.

Accanto, per completezza di mappa: il **ramo IV** (malattia e non autosufficienza di lunga durata, la long term care, parente stretto della guida sulla non autosufficienza in programma), il **ramo V** (le operazioni di **capitalizzazione**: puro impiego finanziario senza vita assicurata, oggi di nicchia) e il **ramo VI** (fondi

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

pensione). E le combinazioni: le **multiramo**, che mescolano ramo I e ramo III in proporzioni scelte (o imposte), e i **PIP**, i piani previdenziali in veste assicurativa che appartengono al mondo della previdenza e alla sua futura guida.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Chiedere «che ramo è?» è come chiedere la targa: una sillaba che dice subito chi porta il rischio. Ramo I: lo porta (almeno in parte) la compagnia. Ramo III: lo porti tu. Multiramo: lo portate insieme, in proporzioni scritte nel contratto (da leggere, non da intuire).

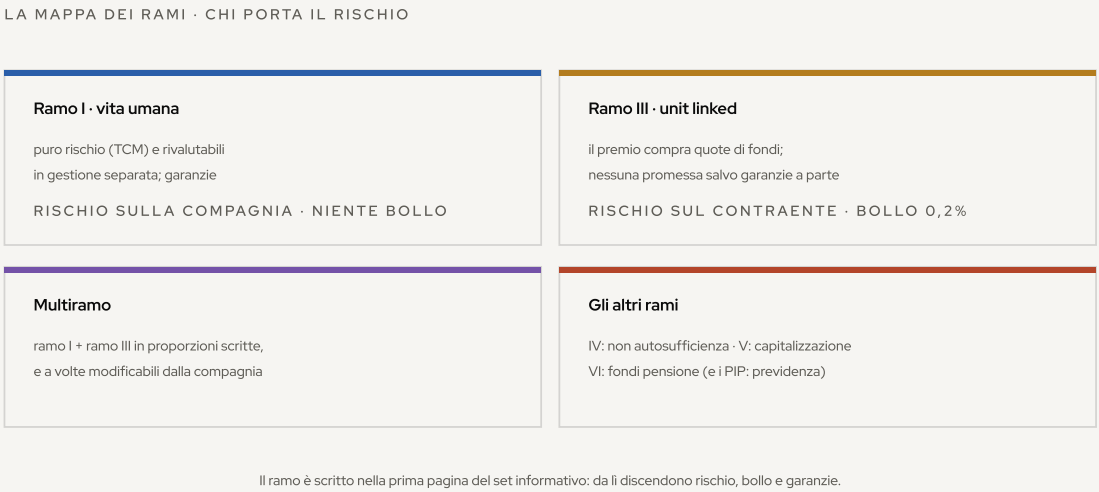


FIGURA 2 La mappa dei rami — Codice delle assicurazioni; sintesi illustrativa

2.3 Come leggere una proposta con la mappa in mano

La mappa diventa metodo in tre passaggi. **Primo**: identificare il ramo (è scritto nel set informativo, di regola nella prima pagina del KID o del DIP): da lì discendono portatore del rischio, regime del bollo, natura delle garanzie. **Secondo**: per le multiramo, pretendere le **proporzioni** (quanto in gestione separata, quanto in unit) e chi può cambiarle nel tempo: molti prodotti riservano alla compagnia la facoltà di ridurre la quota garantita per i versamenti futuri. **Terzo**: collocare la proposta sul mestiere giusto del capitolo 1. Se serve protezione, i rami del risparmio non c'entrano; se serve un investimento, il confronto è con le alternative d'investimento, costi alla mano; se serve trasmissione, contano beneficiari e privilegi più che il motore finanziario.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Da qui in avanti la guida percorre la mappa nell'ordine che serve al lettore: prima il puro rischio (il mestiere che ogni famiglia con redditi da proteggere dovrebbe considerare), poi i contenitori di risparmio, con i loro pregi veri e i loro costi veri.

DA RICORDARE

- Ramo I: vita umana con garanzie; puro rischio e rivalutabili in gestione separata; rischio (almeno in parte) sulla compagnia; esente dal bollo dello 0,2%.
- Ramo III: unit linked; il premio compra quote, il rischio è del contraente; senza vero rischio demografico è un investimento vestito da polizza.
- Rami IV, V, VI: non autosufficienza, capitalizzazione, fondi pensione. Multiramo: I+III in proporzioni da leggere nel contratto.
- Il ramo si trova nella prima pagina del set informativo: da lì discendono rischio, bollo e garanzie.
- Metodo: ramo → proporzioni (nelle multiramo) → mestiere del capitolo 1. Poi si giudica.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

03 Il puro **rischio.**

È la polizza vita nel suo mestiere originario: un capitale ai tuoi, se tu non ci sarai. Costa meno di quanto si creda, protegge più di qualunque investimento, e resta il prodotto più sottovenduto d'Italia, perché rende poco a chi lo vende e moltissimo a chi lo compra. Questo capitolo insegna a dimensionarla, prezzarla e leggerne le clausole che contano.

3.1 A chi serve, e quanto capitale: il conto del capitale umano

La **temporanea caso morte** (TCM) paga un capitale ai beneficiari se l'assicurato muore entro la durata pattuita; se sopravvive, il contratto si chiude senza restituire nulla, esattamente come l'assicurazione dell'auto non restituisce i premi se non si fa incidenti. Serve a chi ha **persone che dipendono dal suo reddito** o **debiti che gli sopravvivrebbero**: il genitore con figli piccoli e mutuo, il professionista monoreddito, il socio la cui firma tiene in piedi l'azienda. Non serve, o serve poco, a chi non ha nessuno da proteggere o ha già un patrimonio che protegge da sé.

Il dimensionamento segue il **capitale umano**: il valore attuale dei redditi che verrebbero a mancare. La regola pratica della collana: capitale assicurato pari a **quanto serve per traghettare la famiglia** (gli anni di reddito fino all'autonomia dei figli, più i debiti residui, meno il patrimonio liquido già disponibile). Per una famiglia con due figli piccoli e un mutuo, il conto arriva facilmente a **400-700.000 euro**: cifre che spaventano finché non si guarda il prezzo.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



FIGURA 3 Il conto del capitale umano — Metodo illustrato sul caso del cap. 9

3.2 Quanto costa davvero (e perché così poco)

Il prezzo del puro rischio è il segreto meglio custodito della materia: per un **quarantenne non fumatore** in buona salute, 500.000 euro di capitale per 20 anni costano indicativamente **400-600 euro l'anno** (l'uno per mille del capitale, meno di molte polizze dello smartphone in proporzione). Il prezzo sale con l'**età** alla sottoscrizione (a 50 anni può raddoppiare o triplicare), con il **fumo** (spesso +50-100 per cento) e con le condizioni di salute dichiarate nel questionario. Da qui le due regole operative: si compra **presto**, quando la salute è dalla propria parte e il premio resta bloccato per tutta la durata; e si **dice la verità** nel questionario sanitario, perché le dichiarazioni inesatte o reticenti (articoli 1892 e 1893 del codice civile) sono la prima causa di capitali non pagati.

Il fisco dà una mano: i premi per il rischio morte e invalidità permanente non inferiore al 5 per cento sono **detraibili al 19 per cento** fino a 530 euro l'anno di premio (il tetto sale a **1.291,14 euro** per la quota che copre la non autosufficienza). La detrazione è piena fino a 120.000 euro di reddito complessivo e si assottiglia fino a sparire a 240.000; per i redditi sopra 75.000, dal 2025 i premi dei contratti nuovi entrano nel tetto complessivo delle detrazioni. E il capitale pagato ai beneficiari di una TCM è **interamente esente**: niente IRPEF, per legge, sui capitali che coprono il rischio demografico, e niente imposta di successione. Su questo mestiere, il fisco è un alleato.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> La temporanea caso morte è l'unico contratto finanziario che si compra sperando di buttare i soldi: se i premi «vanno persi», significa che si è vissuti. Chi la giudica col metro del rendimento ha sbagliato metro: si giudica col metro della notte in cui si dorme tranquilli.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

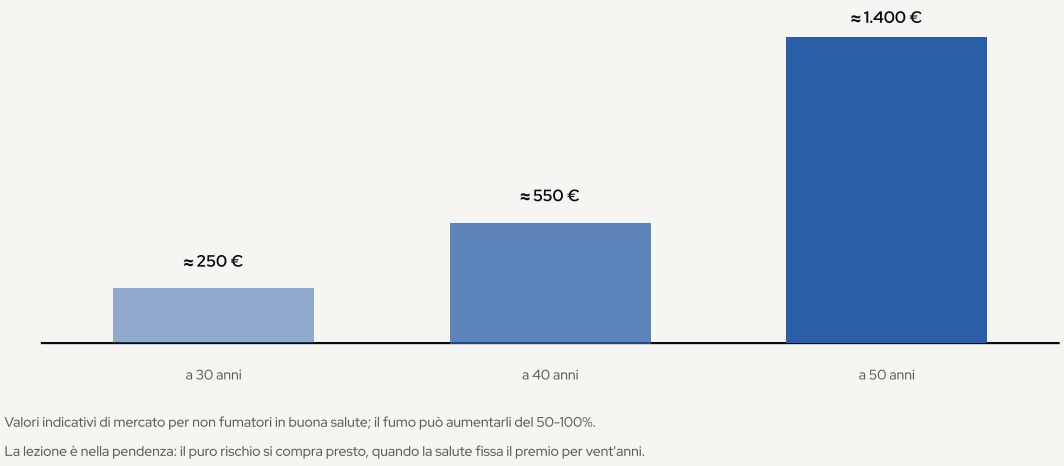


FIGURA 4 Il prezzo del puro rischio, per età — Ordini di grandezza di mercato a settembre 2026

3.3 Le clausole che contano (e gli errori che costano)

Le TCM si somigliano ma non sono uguali, e le differenze stanno nelle clausole. Le **esclusioni**: quasi tutte escludono il suicidio nei primi anni (di regola due) e le attività estreme; alcune escludono paesi o professioni. Chi viaggia per lavoro legga. Le **carenze**: i giorni o mesi iniziali senza copertura piena, tipici dei contratti senza visita medica. La **rivedibilità**: il premio è costante e garantito per tutta la durata, o la compagnia può ritoccarlo? Le **opzioni** utili: capitale decrescente agganciato al mutuo (costa meno), rinnovabilità senza nuove visite, complemento invalidità. E i **beneficiari**: designati bene, con le regole del capitolo 8. La clausola frettolosa è il modo più caro di risparmiare cinque minuti.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Due errori dominano la pratica. Il primo: la TCM **abbinata al mutuo in filiale**, comprata sotto pressione al rogito, spesso a premio unico anticipato e con costi multipli di una TCM autonoma. La legge garantisce il diritto di portare una polizza propria, e conviene quasi sempre esercitarlo. Il secondo: **confondere la TCM con le miste**. I prodotti che «restituiscono qualcosa comunque» costano molti multipli e fanno male entrambi i mestieri: la protezione la fa meglio la TCM pura, l'investimento lo fa meglio un investimento. È il tema del prossimo blocco di capitoli.

DA RICORDARE

- La TCM paga se l'assicurato muore nella durata: serve a chi ha redditi da proteggere o debiti che sopravvivrebbero.
- Dimensionamento sul capitale umano: anni di reddito da traghettare + debiti − patrimonio liquido. Spesso 400-700.000 euro.
- Costa l'uno per mille: ~400-600 €/anno per 500.000 a un 40enne non fumatore. Si compra presto e si dice la verità nel questionario (artt. 1892-1893 c.c.).
- Fisco alleato: detrazione 19% (530 €; 1.291,14 per non autosufficienza), piena fino a 120.000 € di reddito, capitali esenti da IRPEF e successione.
- Clausole da leggere: esclusioni, carenze, premio garantito, beneficiari. E la TCM del mutuo si può sostituire con una propria: quasi sempre conviene.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

04 La stanza **senza finestre.**

È il prodotto di risparmio più italiano che esista: la polizza rivalutabile di ramo I agganciata a una «gestione separata». Promette ciò che il risparmiatore sogna (mai vedere il segno meno) e lo mantiene, con un meccanismo contabile ingegnoso che però ha un prezzo e dei limiti che nessuno spiega in filiale. Questo capitolo apre il cofano.

4.1 Il meccanismo: il valore contabile e il consolidamento

La **gestione separata** è un patrimonio distinto da quello della compagnia (separato, appunto, e per legge non aggredibile dai suoi creditori), investito prevalentemente in **obbligazioni e titoli di Stato**. La sua magia è contabile: i titoli sono iscritti al **costo storico**, non al valore di mercato. Le oscillazioni dei prezzi non toccano il rendimento dichiarato: contano solo cedole incassate e utili o perdite **realizzati** alla vendita. Risultato: il rendimento della gestione è sempre positivo o quasi, anche negli anni in cui i mercati obbligazionari crollano, non perché il rischio non esista, ma perché la contabilità non lo mostra finché non si vende.

Sul rendimento certificato la compagnia trattiene la propria parte (il **trattenuto**, tipicamente attorno all'1 per cento o una quota percentuale del rendimento) e riconosce il resto alla polizza, dove, nelle strutture classiche, viene **consolidato**: il capitale rivalutato diventa il nuovo minimo garantito, e non può più scendere. Consolidamento più costo storico: ecco il prodotto che «non perde mai», amatissimo da chi ricorda che i mercati, ogni tanto, fanno malissimo.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



FIGURA 5 La meccanica della gestione separata — Schema illustrativo

4.2 Il prezzo della quiete: rendimenti, vincoli, vecchie e nuove gestioni

La quiete si paga tre volte. **Nel rendimento**: fra trattenuto della compagnia e portafogli prudenti, alla polizza arriva storicamente qualcosa attorno al 2-3 per cento lordo nelle gestioni mature (dignitoso come parcheggio, povero come motore di lungo periodo, specie al netto dei caricamenti sui premi). **Nella liquidità**: i riscatti nei primi anni scontano **penali** decrescenti, e alcune compagnie si riservano di differire i riscatti nei momenti di stress. Il denaro è meno disponibile di quanto sembri. **Nell'accesso**: il costo storico funziona finché la gestione incassa più di quanto rimborsa; per questo molte gestioni storiche, piene di vecchi titoli ad alto rendimento, sono **chiuse ai nuovi clienti**, mentre le nuove gestioni nascono con i rendimenti dei titoli di oggi. Comprare oggi il prodotto ricordando i rendimenti di ieri è l'anacronismo più diffuso della materia.

Ai pregi va dato il loro peso onesto: la gestione separata è uno dei pochi strumenti che **disaccoppia il risparmiatore dall'emotività dei mercati** (niente NAV che balla, niente tentazione di vendere nel panico) e per la parte di patrimonio che deve essere stabile (la riserva di sicurezza degli anziani, il ponte verso una spesa certa) fa un lavoro che gli strumenti di mercato non sanno fare. Il problema non è il prodotto: è usarlo come motore di crescita, mestiere per cui non è nato.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> La gestione separata è una stanza senza finestre sui mercati: dentro non si vede la tempesta, e per chi soffre il mal di mare è un sollievo vero. Ma la stanza ha l'affitto (il trattenuto), la porta a pagamento nei primi anni (le penali); e senza finestre non entra neanche il sole dei rialzi.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

4.3 Come giudicarne una: le cinque voci da pretendere

Il giudizio su una rivalutabile sta in cinque voci, tutte scritte nel set informativo o nel rendiconto annuale della gestione. Il **rendimento certificato** degli ultimi anni (della gestione specifica, non «delle gestioni separate» in genere) e la sua tendenza. Il **trattenuto** (o l'aliquota di retrocessione): quanto del rendimento arriva davvero alla polizza. I **caricamenti** sui premi: il 2-4 per cento all'ingresso, ancora frequente, è un anno di rendimento regalato. Le **penali di riscatto** e la loro durata. La **garanzia** effettiva: consolidamento annuo, garanzia solo a scadenza, o (nelle versioni recenti) garanzia ridotta sotto il 100 per cento del versato: non sono la stessa cosa, e la parola «garantito» nel materiale commerciale copre tutte e tre.

Con le cinque voci in mano, il confronto del capitolo 11 diventa possibile: contro un BTP tenuto a scadenza, contro un conto deposito, contro il fondo monetario, gli strumenti con cui la rivalutabile compete davvero per il mestiere della stabilità. Spesso la polizza regge il confronto solo grazie ai suoi privilegi successori e fiscali: il che va benissimo, purché sia quello il motivo per cui la si compra.

DA RICORDARE

- Gestione separata: patrimonio distinto, titoli al costo storico, rendimento da cedole e realizzi; il segno meno non si vede, non perché non esista.
- Consolidamento: il capitale rivalutato diventa nuovo minimo. La quiete si paga in rendimento (trattenuto), liquidità (penali) e accesso (le gestioni migliori sono chiuse).
- Rendimenti storici ≠ rendimenti futuri: le nuove gestioni nascono coi titoli di oggi.
- Pregio vero: disaccoppia il risparmiatore dall'emotività; il mestiere giusto è la stabilità, non la crescita.
- Cinque voci da pretendere: rendimento della gestione specifica, trattenuto, caricamenti, penali, natura esatta della garanzia.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



II

PARTE SECONDA · CAPITOLI 5–8

Dentro **il contratto.**

Le unit linked fra involucro e contenuto, i costi strato per strato, i privilegi civilistici e fiscali con i loro confini, e il triangolo dei ruoli da cui dipende tutto.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

05 L'involucro **e il contenuto.**

Nel ramo III la polizza diventa dichiaratamente un investimento: il premio compra quote di fondi, il valore segue i mercati, il rischio è di chi firma. Non c'è nulla di male, purché si giudichi l'involucro per quello che è: un contenitore che aggiunge privilegi da un lato e costi dall'altro. Questo capitolo pesa entrambi i piatti, e racconta quando l'involucro smette perfino di essere una polizza.

5.1 Come funziona: quote, fondi interni, nessuna promessa

Nella **unit linked** il premio, tolti i caricamenti, compra **quote** di uno o più fondi (interni della compagnia o OICR esterni) scelti dentro un menù. Il valore della polizza è il valore delle quote: sale e scende coi mercati, senza consolidamenti né garanzie (salvo le rare versioni «protette», pagate a parte). Alla morte dell'assicurato i beneficiari ricevono il controvalore, di regola con una **maggiorazione caso morte** di pochi punti percentuali: il rischio demografico ridotto a francobollo di cui la giurisprudenza si è dovuta occupare.

Giudicare una unit richiede quindi due esami separati. Il **contenuto**: quali fondi, con quali costi propri, replicando che cosa. Un menù di fondi attivi costosi è un problema che nessun involucro risolve. E l'**involucro**: che cosa aggiunge (differimento fiscale, compensazione interna fra i fondi del menù agli switch, designazione dei beneficiari, esenzione successoria) e che cosa toglie (i costi del prossimo capitolo). La somma algebrica dei due esami, non la brochure, dice se il prodotto merita.

5.2 Quando la polizza non è più una polizza

Il punto giuridicamente delicato del ramo III è la **sostanza**. La Cassazione, in una linea ormai consolidata (da ultimo l'ordinanza 9418/2024), guarda oltre l'etichetta: se il contratto non trasferisce alla compagnia un **rischio demografico apprezzabile** (se il capitale caso morte è solo il valore delle quote più una maggiorazione simbolica), il prodotto è, nella sostanza, uno **strumento finanziario**. Le conseguenze non sono accademiche: la protezione dell'articolo 1923 (impignorabilità) può venir meno, la disciplina applicabile diventa quella degli investimenti, e in sede successoria le pretese dei legittimari trovano meno ostacoli. Il paradosso da evitare è comprare una unit *per* i privilegi assicurativi e scoprire, nel momento del bisogno, che il contratto non li aveva mai davvero avuti.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

La contromisura è contrattuale: verificare che la componente demografica sia **reale** (una maggiorazione caso morte significativa, meglio se crescente con l'età, o una garanzia finanziaria vera) e che la compagnia la prezzi (il costo della copertura è il segno che il rischio esiste). È uno dei rari casi in cui un costo in più è una buona notizia.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> L'involucro assicurativo è come la custodia blindata di un violino: aggiunge protezione e ha un suo peso. Ha senso se dentro c'è un violino, e se la serratura funziona. Portare in giro una custodia pesante con dentro un violino mediocre, o con la serratura finta, è il modo più caro di suonare male.

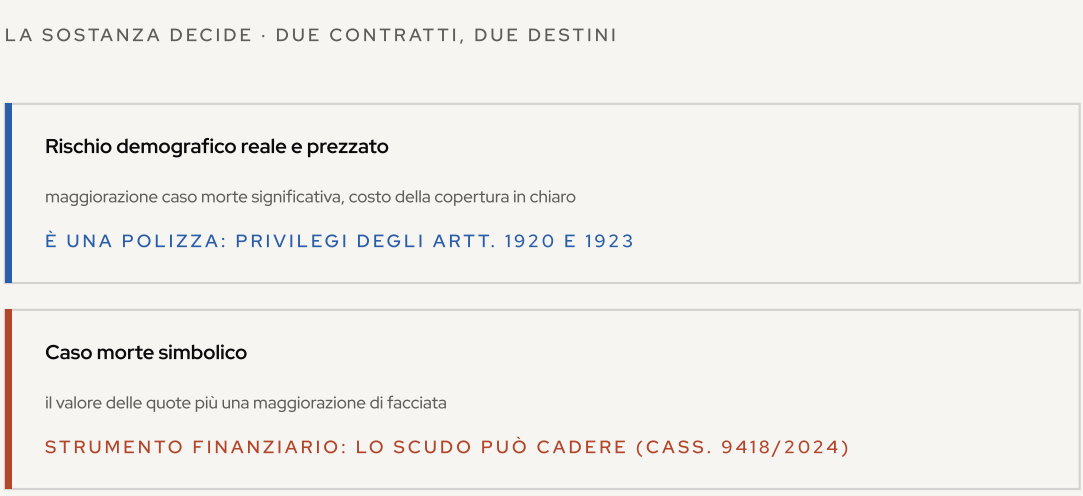


FIGURA 6 La sostanza decide — Artt. 1920 e 1923 c.c.; Cass. ord. 9418/2024

5.3 Gli usi sensati (e quelli no)

L'uso sensato della unit linked, nella pratica patrimoniale, ha un profilo preciso: patrimoni per cui i **privilegi valgono denaro vero** (pianificazione successoria con beneficiari fuori asse, esigenze di riservatezza e segregazione, differimento fiscale su capitali importanti), investiti dentro l'involucro in **mattoni efficienti** (fondi indicizzati o comparti istituzionali a costo basso, dove il menù li offre), con costi di involucro **negoziati**: sopra certe soglie di premio, le compagnie trattano, e i contratti di private insurance nascono apposta. In quel perimetro, la somma algebrica può essere positiva.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

L'uso insensato è speculare: il risparmiatore ordinario che compra una unit **come investimento qualunque**, con menù di fondi attivi cari, caricamenti pieni e nessun bisogno successorio particolare, pagando il 2-3 per cento l'anno complessivo per privilegi che non userà mai. Per lui l'alternativa del capitolo 11 (proteggersi col puro rischio, investire il resto in strumenti semplici) vince quasi sempre, e i numeri del capitolo 9 lo mostreranno senza aggettivi. La unit linked è uno strumento da sarto: comprata a taglia unica, veste male e costa doppio.

DA RICORDARE

- Unit linked: il premio compra quote, il rischio è del contraente, nessuna promessa salvo garanzie pagate a parte.
- Due esami separati: il contenuto (i fondi del menù, coi loro costi) e l'involucro (privilegi contro costi). Decide la somma algebrica.
- Senza rischio demografico apprezzabile la Cassazione (ord. 9418/2024) vede uno strumento finanziario: i privilegi possono cadere.
- Una componente caso morte reale e prezzata è una buona notizia: è la prova che la polizza è una polizza.
- Uso sensato: patrimoni con veri bisogni successori, mattoni efficienti, costi negoziati. A taglia unica veste male e costa doppio.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

06 I costi, **strato per strato.**

Nessun prodotto finanziario italiano stratifica i costi come le polizze di risparmio: sul premio, sul patrimonio, sui fondi sottostanti, all'uscita. Ogni strato sembra piccolo; la somma, composta per vent'anni, decide il risultato più di qualunque scelta di mercato. Questo capitolo insegna a trovarli tutti (sono scritti, per legge, nel KID) e a sommarli come fa il tempo.

6.1 I quattro strati

Primo strato: i caricamenti sul premio. La percentuale trattenuta su ogni versamento prima ancora di investire: storicamente il 2-5 per cento sulle reti tradizionali, zero sui canali diretti migliori. Un caricamento del 4 per cento significa partire da 96: serve quasi un anno di rendimento solo per tornare a cento. **Secondo strato: i costi ricorrenti dell'involucro.** La commissione di gestione della polizza (tipicamente 1-2,5 per cento l'anno sul patrimonio nelle unit, il trattenuto nelle rivalutabili), più eventuali costi fissi e del caso morte. **Terzo strato: i costi dei fondi sottostanti.** I fondi del menù hanno il loro TER, spesso 1-2 per cento se attivi; nei fondi interni può esserci retrocessione alla compagnia: il doppio conteggio elegante. **Quarto strato: le penali di riscatto**, decrescenti nei primi anni, che trasformano il ripensamento in multa.

La somma è il numero che conta: il **costo complessivo annuo** (nel KID: «incidenza annuale dei costi», RIY) delle unit collocate in rete sta di frequente fra il **2 e il 3,5 per cento**. Composto per vent'anni, come mostrerà il capitolo 9, mangia fra un terzo e metà del montante finale che lo stesso investimento avrebbe prodotto in strumenti semplici.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Gli strati di costo sono come le commissioni di un cambio in aeroporto: nessuna sembra scandalosa, e alla fine del viaggio manca un terzo dei soldi. L'unica difesa è la stessa: guardare il totale (che per legge è scritto nel KID) e non le singole voci raccontate una alla volta.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

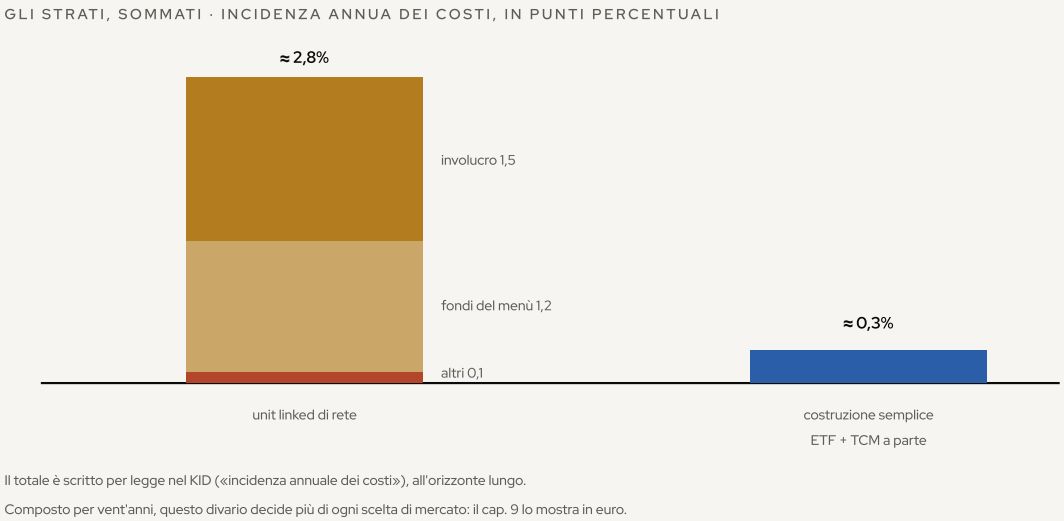


FIGURA 7 Gli strati, sommati

Esempio illustrativo su valori tipici; il dato vero è nel KID

6.2 Dove sono scritti: il KID e la trasparenza che c'è già

La buona notizia è che i costi non vanno scovati: le regole europee sui prodotti d'investimento assicurativi (gli **IBIP**) impongono il **KID**, il documento contenente le informazioni chiave, con la tabella «composizione dei costi» e l'**incidenza annuale** sul rendimento a orizzonti dati. Lì gli strati sono già sommati. Le regole di distribuzione (la direttiva **IDD**, recepita nel codice delle assicurazioni) impongono inoltre coerenza fra prodotto e bisogni del cliente e trasparenza sui conflitti: carta che diventa potere negoziale solo se il cliente la legge.

Il metodo operativo in tre gesti: **pretendere il KID prima** del colloquio, non alla firma; leggere il **RIY all'orizzonte lungo** (quello a un anno è gonfiato dai costi d'ingresso, quello lungo è la verità del prodotto); e chiedere **che cosa, di quel totale, è negoziabile**. Sui premi importanti caricamenti e commissioni si trattano più spesso di quanto la rete lasci credere. Chi porta con sé anche il capitolo sui costi della guida sorella sul fisco degli investimenti ha il quadro completo: lì gli strumenti nudi, qui gli involucri.

6.3 Il costo giustificato e quello no

La chiusura di metodo distingue due nature di costo. C'è il costo che **compra qualcosa di reale**: la copertura caso morte prezzata (capitolo 5), la garanzia finanziaria vera, il servizio successorio, la gestione separata con il suo consolidamento. Su questi si negozia il prezzo, ma la merce esiste. E c'è il costo che **non compra nulla**: il caricamento che remunera solo il collocamento, il fondo attivo che replica l'indice al triplo del prezzo, la commissione doppia del fondo interno. Su questi non si negozia: si cambia prodotto.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

La domanda-guida, mestiere per mestiere: *che cosa ricevo, per questo strato, che non avrei senza?* Quando la risposta è precisa (un capitale garantito ai figli, l'esenzione successoria su un patrimonio che la userà, la quiete della gestione separata per la riserva), il costo è un prezzo. Quando la risposta è vaga («la professionalità della gestione», «la solidità della compagnia»), il costo è una tassa privata. La differenza, su vent'anni, è il capitolo 9.

DA RICORDARE

- Quattro strati: caricamenti sul premio, costi ricorrenti dell'involucro, TER dei fondi sottostanti, penali di riscatto.
- Il numero che conta è il totale: l'incidenza annuale dei costi (RIY) nel KID, nelle unit di rete spesso 2-3,5% l'anno.
- Il KID si pretende PRIMA del colloquio e si legge all'orizzonte lungo; l'IDD impone coerenza e trasparenza: carta che diventa potere solo se letta.
- Sui premi importanti si negozia: caricamenti e commissioni trattabili più spesso di quanto la rete lasci credere.
- Costo giustificato = merce reale (copertura, garanzia, servizio successorio). Costo ingiustificato = si cambia prodotto, non si negozia.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

07 I privilegi **e i confini.**

Fuori dalla successione, esenti dalle imposte, impignorabili: i tre privilegi delle polizze vita sono reali, scritti nel codice e nel fisco, ed è proprio per questo che vengono raccontati senza i loro confini, che sono altrettanto reali. Questo capitolo dà al lettore il quadro completo: che cosa protegge davvero la polizza, da che cosa, e dove la protezione finisce.

7.1 Fuori dall'asse: il capitale che viaggia per contratto

Il primo privilegio è successorio: il capitale caso morte spetta ai **beneficiari designati** per diritto proprio (articolo 1920 del codice civile), **non entra nell'asse ereditario** e non transita dalla dichiarazione di successione. Conseguenze pratiche di prima grandezza: il denaro arriva **presto**, senza attendere la pratica successoria; arriva **a chi è scritto**, anche fuori dalla famiglia legittima (il convivente, il nipote, l'ente benefico); ed è **esente dall'imposta di successione**. È lo strumento principe per creare liquidità immediata nel momento in cui tutto il resto del patrimonio è temporaneamente bloccato: la funzione che nessun altro strumento replica.

Il confine: i beneficiari ricevono fuori dall'asse, ma i **premi pagati** non sono invisibili alla famiglia. Se i versamenti in polizza hanno leso la quota di **legittima**, gli eredi lesi possono agire: sui premi, non sul capitale (articolo 1923, secondo comma, che richiama collazione, imputazione e riduzione «riguardo ai premi pagati»). La polizza ordina la trasmissione; non è un grimaldello per diseredare, e chi la usa così prepara cause, non pianificazioni.

7.2 Il fisco: esenzioni con il perimetro del 2015

Il secondo privilegio è fiscale, e dal 2015 ha un perimetro preciso. Il capitale caso morte è esente da IRPEF **per la parte che copre il rischio demografico** (legge 190/2014; chiarimenti nella circolare 8/E del 2016): nelle **TCM pure l'esenzione è totale**; nelle polizze di risparmio (rivalutabili, unit, multiramo) la componente demografica è esente ma i **rendimenti finanziari maturati sono tassati** come redditi di capitale, con l'aliquota effettiva vista nella guida sorella (26 per cento, ridotta per la quota in titoli di Stato white list). Restano per tutti l'esenzione dall'**imposta di successione** e, finché il contratto vive, il **differimento**: nessuna tassa su cedole e dividendi reinvestiti dentro la polizza, imposta solo al riscatto, con la compensazione interna fra i fondi del menù agli switch.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Completano il quadro il **bollo** (lo 0,2 per cento annuo su ramo III e V, da cui il ramo I è **esente**) e la **detrazione** sui premi di puro rischio del capitolo 3. Sommati, per i patrimoni giusti, questi tasselli valgono punti percentuali veri: il capitolo 12 li metterà in un riepilogo unico.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> I privilegi della polizza sono come i vantaggi del passaporto diplomatico: reali, ma legati alla funzione. Finché il contratto fa davvero l'assicurazione (rischio demografico, beneficiari, trasmissione), le immunità reggono; quando è solo un investimento in abito da sera, i tribunali guardano sotto l'abito.

7.3 L'impignorabilità: l'articolo 1923 letto per intero

Il terzo privilegio è il più citato e il meno capito: «le somme dovute dall'assicuratore non possono essere sottoposte ad azione esecutiva o cautelare» (articolo 1923, primo comma). La protezione esiste, ma va letta per intero. **Primo confine**: protegge le somme *dovute dall'assicuratore*; quando il denaro è stato riscattato ed è sul conto, è denaro come un altro. **Secondo confine**: il secondo comma fa salve le **azioni revocatorie**. Chi versa in polizza per sottrarre ai creditori ciò che già doveva, trova la revocatoria (ordinaria o fallimentare) ad aspettarlo sui premi. **Terzo confine**, il più moderno: la giurisprudenza applica la protezione ai contratti con **funzione previdenziale sostanziale**. La Cassazione (fra le altre, ordinanza 9418/2024) nega lo scudo alle polizze puramente finanziarie senza vero rischio demografico. Lo scudo segue la sostanza, non l'etichetta.

La sintesi operativa per il lettore della collana: la polizza vita ben costruita (rischio demografico reale, beneficiari pensati, premi proporzionati al patrimonio e versati *prima* che i problemi nascano) offre un pacchetto di protezioni che nessun dossier titoli eguaglia. La polizza usata come cassaforte dell'ultimo minuto, o come etichetta su un investimento qualunque, offre soprattutto un falso senso di sicurezza. La differenza la fa il disegno, e il disegno si fa con il consulente e (nei patrimoni complessi) con il notaio, prima di firmare.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



FIGURA 8 I tre privilegi e i confini — Codice civile e L. 190/2014; quadro a settembre 2026

DA RICORDARE

- Art. 1920: il capitale va ai beneficiari per diritto proprio, fuori dall'asse, esente da imposta di successione, con liquidità immediata.
- Confine successorio: i PREMI restano attaccabili da collazione e riduzione se ledono la legittima (art. 1923, co. 2).
- Fisco dal 2015: esenzione IRPEF solo per la quota demografica (TCM: totale); i rendimenti finanziari sono tassati. Restano differimento, esenzione successoria, bollo assente sul ramo I.
- Art. 1923: niente esecuzione sulle somme dovute dall'assicuratore, ma salve le revocatorie, e lo scudo cade sulle polizze senza vero rischio demografico (Cass. 9418/2024).
- I privilegi seguono la sostanza e il disegno: polizza vera, premi proporzionati, versati per tempo. L'etichetta da sola non protegge nulla.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

08 Il triangolo **del contratto.**

Ogni polizza vita è un triangolo: chi firma e paga, chi è assicurato, chi riceve. Quando i tre vertici coincidono o quasi, il contratto è semplice; quando divergono (e nella pianificazione patrimoniale divergono apposta), ogni vertice porta regole proprie. La clausola dei beneficiari, in particolare, è la riga più potente e più maltrattata dell'intero contratto: cinque minuti di attenzione qui valgono anni di liti evitate.

8.1 I tre ruoli e le loro regole

Il **contraente** firma, paga i premi ed esercita i diritti: designa e revoca i beneficiari, riscatta, chiede prestiti su polizza, cede il contratto. L'**assicurato** è la vita su cui il contratto insiste: se è persona diversa dal contraente, serve il suo **consenso scritto** (articolo 1919 del codice civile: nessuno può assicurare la morte altrui a sua insaputa). I **beneficiari** ricevono la prestazione per diritto proprio, come visto al capitolo 7. Le combinazioni fanno la pianificazione: il genitore contraente sulla vita propria a favore dei figli è il classico; il coniuge contraente sulla vita dell'altro protegge il superstite che paga; le strutture societarie (l'azienda contraente e beneficiaria sulla vita del socio chiave, le polizze incrociate fra soci) preparano la continuità d'impresa, parenti strette del patto di famiglia della guida sorella.

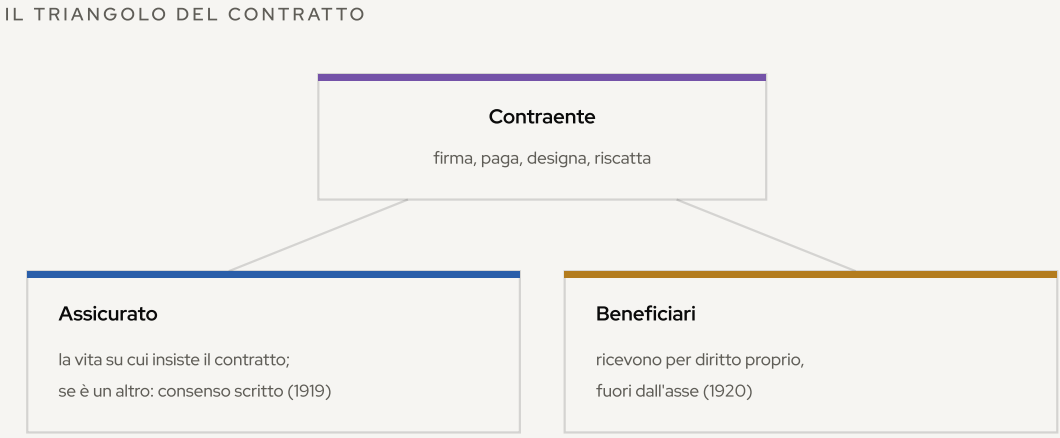


FIGURA 9 Il triangolo del contratto — Artt. 1919-1920 c.c.; schema illustrativo

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

8.2 La clausola dei beneficiari: scriverla bene

La designazione può essere **nominativa** («Maria Rossi, nata il...») o **generica** («i miei eredi legittimi», «il coniuge; in difetto i figli»). La generica è comoda e pericolosa: «eredi legittimi» individua i beneficiari *per relationem* e, per l'orientamento consolidato, salvo diversa volontà ripartisce il capitale **in parti uguali fra loro** (non secondo le quote ereditarie) e fotografa la famiglia al momento sbagliato se la vita è cambiata (il divorzio, il nuovo matrimonio, il figlio arrivato dopo). Le regole d'oro: **nominativi** quando le persone sono certe, con criteri di subentro espliciti («in premorienza, i suoi discendenti per stirpi»); **revisione periodica** della clausola a ogni evento di vita (è modificabile in ogni momento con una comunicazione, gratuitamente); e coordinamento col **testamento**: la designazione può essere fatta o revocata anche per testamento (articolo 1920), e il notaio deve sapere che la polizza esiste.

Due strumenti fini per i casi fini: la designazione **irrevocabile** (rara, da usare con cautela: blocca anche il contraente) e il **vincolo** o pegno a favore di una banca, tipico delle TCM a garanzia di mutui. E una cortesia essenziale: **dire ai beneficiari che la polizza esiste**. Le compagnie devono verificare ogni anno, tramite le anagrafi pubbliche, se l'assicurato è morto (articolo 3 del DPR 116/2007), ma per trovare i beneficiari hanno solo ciò che è scritto in polizza: con una designazione generica o un indirizzo vecchio la ricerca si arena, e le somme non riscosse finiscono, dopo dieci anni di prescrizione, al fondo dei rapporti dormienti. È un patrimonio di distrazioni che si evita con una riga nel fascicolo di famiglia; e chi sospetta di essere beneficiario può chiedere gratuitamente all'ANIA la ricerca delle polizze del defunto.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> La clausola dei beneficiari è il testamento più veloce del diritto italiano: si scrive in una riga, si cambia con una lettera, paga in settimane. Trattarla come una formalità del modulo («eredi legittimi» e via) è affidare la riga più importante del contratto al pilota automatico.

8.3 Gli intrecci con la famiglia e con il fisco dei ruoli

Gli intrecci da conoscere. **Il contraente diverso dal beneficiario**: se il nonno paga la polizza a favore del nipote, i premi sono una liberalità indiretta, rilevante per collazione e riduzione (capitolo 7) e, nei casi importanti, da coordinare con franchigie e registrazioni: il fiscalista va coinvolto quando le cifre contano. **La comunione dei beni**: premi pagati con denaro comune su polizza individuale possono generare pretese del coniuge. Il regime patrimoniale va guardato prima di firmare. **Il cambio di contraente** (per donazione o successione del contratto): possibile ma delicato, fiscalmente e civilmente. Mai improvvisarlo. **I minori beneficiari**: il capitale arriva a loro, amministrato dai genitori con le autorizzazioni del caso; per esigenze di controllo più fini esistono le combinazioni con trust e vincoli, materia della guida sorella sul trust.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Il messaggio di chiusura è il metodo della collana applicato al triangolo: i tre vertici si **disegnano prima**, insieme, guardando famiglia, regime patrimoniale e testamento; non si compilano alla firma sul cofano dell'auto. È lavoro da un'ora con il consulente; il suo contrario è lavoro da anni per gli avvocati.

DA RICORDARE

- Contraente firma e decide, assicurato presta la vita (consenso scritto se diverso: art. 1919), beneficiari ricevono per diritto proprio.
- «Eredi legittimi» ripartisce in parti uguali e fotografa la famiglia al momento sbagliato: meglio nominativi con subentri espliciti, rivisti a ogni evento di vita.
- La designazione si fa e si revoca anche per testamento (art. 1920): il notaio deve sapere che la polizza esiste, e i beneficiari pure, o si finisce nei rapporti dormienti.
- Premi pagati per altri = liberalità indiretta: contano per legittima e, nei casi grandi, per il fisco. Comunione dei beni e cambi di contraente si guardano prima.
- Il triangolo si disegna a tavolino con consulente (e notaio nei patrimoni complessi), non alla firma.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

III



PARTE TERZA · CAPITOLI 9–13

L'uso **consapevole.**

I conti completi su due casi veri, la mappa dei rischi, la costruzione che separa i mestieri, e il quadro fiscale organico. Chiude il glossario.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

09 I conti, **sui casi veri.**

Due casi seguiti fino in fondo, con numeri realistici e ipotesi dichiarate: la famiglia che deve proteggersi e il risparmiatore che deve investire. Nel primo la polizza giusta è un capolavoro di efficienza; nel secondo, il prodotto sbagliato è una tassa ventennale. È il capitolo da rileggere prima di ogni firma, e da confrontare con ogni proposta ricevuta.

9.1 Caso uno: proteggere · la famiglia con mutuo

Coppia di quarantenni, due figli di 6 e 9 anni, un reddito principale di 60.000 euro netti l'anno, di cui circa 27.000 servono alla famiglia una volta tolti i consumi propri del percettore, mutuo residuo di 180.000. Il conto del capitale umano del capitolo 3: dodici anni di traghettamento fino all'autonomia dei figli, circa **500.000 euro** tra quota di reddito da sostituire (27.000 × 12 ≈ 320.000) e mutuo, meno il patrimonio liquido (50.000): capitale da assicurare **≈ 450.000**. Una TCM ventennale sulla vita del percettore principale, non fumatore, costa indicativamente **500-600 euro l'anno**; con la detrazione del 19 per cento su 530 euro, il costo netto scende attorno ai **400-500**. Per la famiglia significa: meno dell'uno per mille del capitale protetto, l'equivalente di una cena al mese, per la certezza che il progetto familiare sopravviva al suo scenario peggiore.

La lettura di collana: questa è l'assicurazione nel suo mestiere, un rischio grande e improbabile trasferito a un prezzo piccolo e certo. Nessun investimento può replicarla: per «autoassicurarsi» servirebbero i 450.000 già in cassa, cioè non averne bisogno. Qui non c'è confronto da fare: c'è solo da dimensionare bene e firmare presto.

9.2 Caso due: investire · 100.000 euro, vent'anni, due involucri

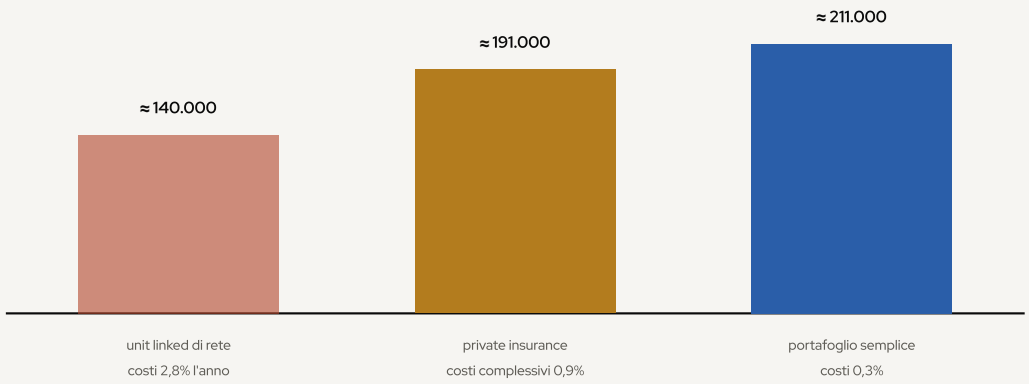
Risparmiatore cinquantenne, 100.000 euro da investire per vent'anni, profilo bilanciato. Ipotesi comuni e dichiarate: mercati al **5 per cento lordo** annuo composto, prima delle imposte; confronto fra la **unit linked di rete** (incidenza costi complessiva del 2,8 per cento l'anno: involucro più fondi attivi del menù) e il **portafoglio semplice** in ETF (costi totali 0,3 per cento). La unit cresce al 2,2 netto di costi: dopo vent'anni ≈ **154.000**; il portafoglio semplice cresce al 4,7: ≈ **250.000**. Alla vendita, imposte del 26 per cento sui guadagni (semplificando l'aliquota effettiva pari per entrambi): la unit lascia ≈ **140.000 netti**, il portafoglio ≈ **211.000**. Il differimento fiscale della polizza (vantaggio reale) vale nel caso qualche migliaio di euro; i costi ne tolgono **settantamila**. La somma algebrica del capitolo 5, in cifre.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

La stessa aritmetica con un involucro **efficiente**, private insurance a costi negoziati (poniamo 0,8 di involucro più un decimo di punto di mattoni indicizzati: 0,9 per cento complessivo, cioè un rendimento netto di costi del 4,1 per cento), produce ≈ **223.000 lordi e 191.000 netti**: ancora sotto il portafoglio nudo, ma il divario (≈ 20.000) diventa il **prezzo misurabile dei privilegi** (esenzione successoria, beneficiari, segregazione) che per un patrimonio con veri bisogni di trasmissione può valere ampiamente la differenza. Il verdetto non è «mai la polizza»: è «mai la polizza a questi costi senza questi bisogni».

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Nel caso due la domanda giusta non è «quanto rende la polizza?» ma «quanto pago i privilegi?». A costi di rete, li paghi settantamila euro: un'imposta di successione privata, versata in vita, alla compagnia. A costi negoziati diventano ventimila: un premio assicurativo vero, che per il patrimonio giusto può valere la spesa.

IL CASO DUE · 100.000 EURO, VENT'ANNI AL 5% LORDO: I NETTI FINALI



Ipotesi dichiarate nel testo, imposte al 26% sull'utile. Il divario col semplice è il prezzo dei privilegi: 70.000 in rete, ~20.000 negoziando.

FIGURA 10 Il caso due: i netti finali — Caso ricomposto a fini illustrativi; ipotesi nel testo

9.3 Il metodo dei due conti

I due casi insegnano il metodo generale, replicabile su ogni proposta in mezz'ora. **Per la protezione**: capitale umano → capitale da assicurare → premio TCM di mercato (i comparatori lo danno in cinque minuti) → confronto col prodotto proposto; se il prodotto «restituisce qualcosa» e costa multipli, si è davanti a una mista. Si scompone: TCM pura più investimento, e si confrontano le somme. **Per l'investimento**: RIY del KID all'orizzonte lungo → stessa cifra investita in strumenti semplici al 5 per cento lordo meno i rispettivi costi → differenza dei montanti netti = prezzo ventennale dei privilegi → domanda finale: *questo patrimonio userà quei privilegi per almeno quel valore?*

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Se la risposta è sì (patrimoni importanti, bisogni successori veri, costi negoziati), la polizza entra a pieno titolo nella costruzione, e il capitolo 12 ne riassumerà i vantaggi fiscali organici. Se la risposta è no, la strada è quella del capitolo 11: comprare il rischio puro, investire il resto, e lasciare gli involucri a chi ne ha l'uso. In entrambi i casi, la decisione poggia su due numeri calcolati, non su una brochure.

DA RICORDARE

- Protezione: 450.000 di capitale per ~500 €/anno netti a 40 anni; l'assicurazione nel suo mestiere, nessun investimento la replica.
- Investimento: 100.000 per 20 anni al 5% lordo. Unit di rete (costi 2,8%) ≈ 140.000 netti contro 211.000 del portafoglio semplice: 70.000 di prezzo dei privilegi.
- Con involucro negoziato (0,9% complessivo) il divario scende a ~20.000: il prezzo misurabile di esenzione successoria, beneficiari e segregazione.
- Verdetto: mai la polizza A QUESTI COSTI SENZA QUESTI BISOGNI, non «mai la polizza».
- Metodo dei due conti: capitale umano vs premio TCM; RIY vs strumenti semplici → il patrimonio userà i privilegi per almeno quel valore?

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

10 I rischi, **mappati.**

Anche i contratti nati per proteggere hanno i loro rischi: di controparte, di liquidità, di clausola, di oblio. Questo capitolo li raccoglie nella mappa unica della collana, con i segnali e le difese, e chiude con la lista dei profili per cui la polizza di risparmio è semplicemente l'acquisto sbagliato.

10.1 Le sei famiglie di rischio

Il rischio di **controparte**: la polizza è un credito verso la compagnia. Le difese di sistema sono robuste: riserve tecniche, requisiti patrimoniali europei (Solvency II), la separazione delle gestioni, la vigilanza IVASS. Ma non identiche fra prodotti: nella unit i fondi sono segregati per natura; nella rivalutabile conta la solidità di chi garantisce. Il **solvency ratio** della compagnia è pubblico e si legge in un minuto. Il rischio di **liquidità**: penali di riscatto, tempi di liquidazione, la clausola (rara ma esistente) di differimento nei momenti di stress: il denaro «di riserva» in polizza va dimensionato sapendolo. Il rischio di **costo**, già misurato al capitolo 6: è il più certo di tutti. Il rischio di **clausola**: esclusioni, carenze, questionari sanitari compilati con leggerezza. La prima causa di sinistri non pagati è una dichiarazione inesatta alla firma (articoli 1892-1893). Il rischio di **sostanza**: la polizza-etichetta senza rischio demografico che perde i privilegi (capitoli 5 e 7). E il rischio di **oblio**: polizze dimenticate, beneficiari mai avvisati, prescrizione decennale e fondo dormienti, il rischio più evitabile e più frequente.

La tabella della pagina accanto ordina la mappa: rischio per rischio, il segnale d'allarme e la difesa già descritta dalla guida.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

RISCHIO	IL SEGNALE	LA DIFESA
Controparte	Compagnia sconosciuta, rendimenti sopra mercato	Solvency ratio pubblico; gestioni separate segregate (cap. 4)
Liquidità	Penali lunghe, clausole di differimento	Dimensionare la riserva sapendo i vincoli (capp. 4 e 6)
Costo	RIY sopra il 2% senza servizi veri	KID prima del colloquio; negoziare o cambiare (cap. 6)
Clausola	Questionario compilato di fretta, esclusioni non lette	Verità alla firma (artt. 1892-1893); leggere carenze ed esclusioni (cap. 3)
Sostanza	Caso morte simbolico, copertura non prezzata	Rischio demografico reale e prezzato (capp. 5 e 7)
Oblio	Beneficiari mai avvisati, polizza nel cassetto	Riga nel fascicolo di famiglia; revisione periodica (cap. 8)

TABELLA 1 La mappa dei rischi, con segnali e difese

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Il rischio più sottovalutato non è nei mercati né nelle compagnie: è nel cassetto. Una polizza che i beneficiari non conoscono è un bonifico a un fondo pubblico con dieci anni di preavviso. La difesa costa una riga nel fascicolo di famiglia e una telefonata.

10.2 Chi non dovrebbe comprare polizze di risparmio

La lista, nello stile della collana. **Chi non ha bisogni successori particolari**: senza beneficiari da privilegiare, patrimoni da segregare o assi da ordinare, i privilegi restano inutilizzati, e pagarli è beneficenza alla compagnia. **Chi ha orizzonti brevi o liquidità incerta**: penali e vincoli trasformano il ripensamento in perdita secca. **Chi non può negoziare i costi**: sotto certe soglie di premio l'involucro di rete costa quello che costa, e il caso due del capitolo 9 ha mostrato il conto. **Chi cerca rendimento**: l'involucro non crea rendimento. Al meglio lo conserva, al peggio lo mangia. **Chi compra per nascondere**: ai creditori già esistenti risponde la revocatoria, alla legittima la riduzione sui premi, al fisco lo scambio di informazioni. La polizza non è un luogo dove sparire, e chi la vende così vende un'illusione con parcella.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Specularmente, i profili giusti: la famiglia che deve **proteggere redditi** (TCM, sempre); il patrimonio anziano o complesso con **veri bisogni di trasmissione**, a costi negoziati; la **riserva di stabilità** in gestione separata, dimensionata sapendone i vincoli; l'impresa che assicura le **persone chiave**. Per loro la polizza è ciò che promette. Per gli altri, il capitolo 11 ha la costruzione migliore.

DA RICORDARE

- Sei famiglie: controparte (solvency ratio pubblico), liquidità (penali e differimenti), costo (il più certo), clausola (questionari e esclusioni), sostanza (polizza-etichetta), oblio (dormienti).
- La polizza è un credito verso la compagnia: Solvency II e IVASS vigilano, ma la solidità si legge (un minuto sul solvency ratio).
- La prima causa di capitali non pagati è la dichiarazione inesatta alla firma: il questionario si compila come un atto, perché lo è.
- Non dovrebbe comprare risparmio assicurativo: chi non userà i privilegi, chi ha orizzonti brevi, chi non può negoziare, chi cerca rendimento, chi vuole nascondere.
- Profili giusti: redditi da proteggere (TCM), trasmissioni vere a costi negoziati, riserve di stabilità consapevoli, persone chiave d'impresa.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

11 Separare i mestieri.

Alla polizza che promette tutto (protezione, rendimento, trasmissione) si contrappone da sempre una costruzione più semplice: comprare il rischio puro con una TCM e investire il resto in strumenti efficienti. «Buy term and invest the difference», dicono gli anglosassoni. Questo capitolo mette la costruzione sulla bilancia della collana, insieme alle alternative per ciascuno dei tre mestieri, perché anche qui vince chi batte il confronto, non chi arriva primo in salotto.

11.1 Separare i mestieri: la costruzione di base

La costruzione parte dal capitolo 1: i tre mestieri si servono meglio **separatamente**. La protezione la fa la **TCM**, al suo uno per mille. L'investimento lo fa il **portafoglio**, con i costi, i regimi e i veicoli della guida sorella sul fisco degli investimenti. La trasmissione, per la gran parte delle famiglie, la fanno **testamento e designazioni ben scritte**, più gli strumenti dedicati quando servono davvero. I numeri del capitolo 9 hanno mostrato il differenziale: a costi di rete, il pacchetto unico paga decine di migliaia di euro di comodità apparente.

I vantaggi della separazione vanno oltre il costo: ogni pezzo è **sostituibile** senza toccare gli altri (si cambia l'investimento senza perdere la copertura, si aggiorna la copertura senza riscattare l'investimento), ogni pezzo è **confrontabile** sul suo mercato, e la famiglia capisce che cosa possiede. Il prezzo della separazione è la **disciplina**: la differenza di premio va investita davvero, non spesa. Ed è qui che il pacchetto unico trova il suo unico argomento onesto: il vincolo comportamentale. Chi sa di non avere disciplina può legittimamente pagarla; conviene solo saperlo, e sapere quanto.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Il pacchetto tutto-in-uno è il menù fisso del ristorante: comodo, nessuna decisione, conto opaco. La costruzione separata è la spesa fatta bene: più fatica, ogni prezzo in chiaro, e la libertà di cambiare macellaio senza cambiare fornaio. La differenza di conto, su vent'anni, paga molte cene.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

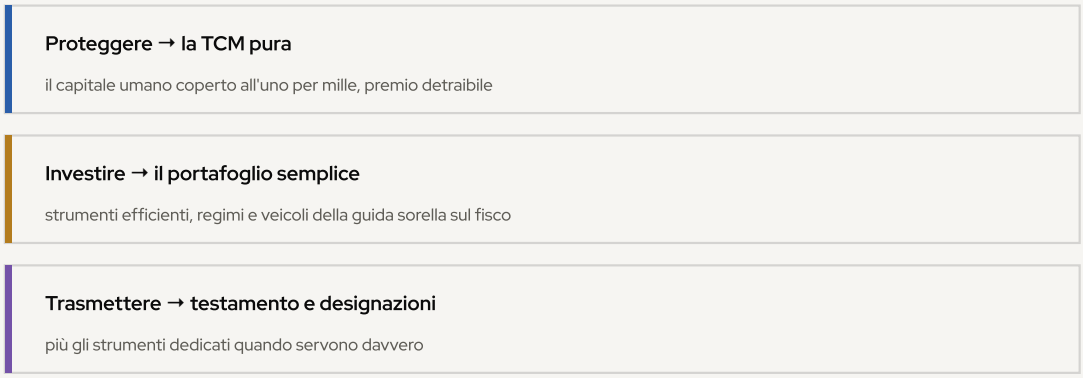


FIGURA 11 La costruzione separata — Schema di metodo

11.2 Le alternative mestiere per mestiere

Per la stabilità (il mestiere della gestione separata): il BTP portato a scadenza (rendimento noto, fisco al 12,5, esenzione successoria, nessun involucro); il conto deposito vincolato; il fondo monetario. La rivalutabile vince quando contano consolidamento ed esenzione dal bollo, o quando l'emotività del titolare è il rischio principale. **Per la trasmissione**: il testamento ben fatto (costa poco e ordina tutto), le designazioni della polizza esistente, la donazione con riserva della guida sorella, e (per i patrimoni complessi) trust e vincoli della guida sorella sul trust. La polizza resta insostituibile in un punto solo: la **liquidità immediata fuori asse** a persone scelte. **Per la previdenza integrativa**: il fondo pensione (con la sua deducibilità fino a 5.300 euro l'anno dal 2026, che nessuna polizza vita ordinaria replica) appartiene a un'altra guida, ma va nominato: molti PIP vengono venduti dove un fondo negoziale costerebbe un quinto.

La tabella della bilancia riassume il confronto per il mestiere dell'investimento, il più conteso dei tre.

11.3 La bilancia completa

Il metodo di lettura è quello della collana: si parte dal **mestiere quantificato** (quanto capitale da proteggere, quanto da investire, quali bisogni di trasmissione), si scartano le righe che non lo coprono, e fra quelle che restano vince la **meno costosa e più reversibile**. In questa gerarchia la polizza di risparmio occupa la casella già vista nelle guide sorelle: l'opzione potente e vincolante che si sceglie quando le semplici sono state battute dai fatti. I privilegi valgono per quel patrimonio più del loro prezzo negoziato. Quando vince quel confronto scritto, si firma con serenità; quando arriva prima del confronto, portata dal collocatore di turno, il capitolo 10 ha già detto come si chiama quella firma.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

COSTRUZIONE	COSTO ANNUO INDICATIVO	PRIVILEGI SUCCESSORI	REVERSIBILE?
TCM + portafoglio semplice	~0,3% + premio TCM	Solo sulla TCM (capitale esente)	Sì, pezzo per pezzo
Unit linked di rete	2-3,5%	Pieni (se polizza vera)	Penali nei primi anni
Private insurance negoziata	~0,6-1% + mattoni	Pieni (se polizza vera)	Penali ridotte o assenti
Gestione separata (riserva)	trattenuto ~1% + caricamenti	Pieni; esente da bollo	Penali nei primi anni
BTP a scadenza (stabilità)	~0	Esenzione successoria dei titoli di Stato	Sì, vendibile

TABELLA 2 Le costruzioni a confronto

DA RICORDARE

- La costruzione di base: TCM per proteggere, portafoglio semplice per investire, testamento e designazioni per trasmettere; ogni pezzo confrontabile e sostituibile.
- Il prezzo della separazione è la disciplina: il vincolo comportamentale è l'unico argomento onesto del pacchetto unico; va prezzato, non subìto.
- Stabilità: BTP a scadenza, depositi, monetari; la rivalutabile vince su consolidamento, bollo assente ed emotività.
- Trasmissione: la polizza resta insostituibile solo per la liquidità immediata fuori asse; per il resto testamento e strumenti dedicati.
- Bilancia: vince la costruzione meno costosa e più reversibile che copre il mestiere; la polizza di risparmio quando i privilegi negoziati battono il loro prezzo.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

12 Il fisco, **in un quadro.**

I tasselli fiscali sono comparsi capitolo per capitolo; qui si compongono nel quadro organico (vita del contratto, riscatto, morte dell'assicurato) con i riferimenti e i numeri al loro posto. È il capitolo-perno per chi possiede già polizze e vuole capire che cosa ha, e per chi le valuta e vuole pesare i vantaggi veri senza sconti retorici.

12.1 Durante la vita del contratto: il differimento e il bollo

Finché il contratto vive, il fisco quasi non si vede, ed è il primo vantaggio strutturale. I rendimenti maturano **senza tassazione annua**: cedole, dividendi e plusvalenze dei sottostanti si compongono lordi dentro la polizza, e gli **switch** fra i fondi del menù non sono eventi fiscali, una compensazione interna che il dossier titoli si sogna (guida sorella, capitolo sulle due caselle). È il differimento del capitolo 3 della guida sul fisco, in versione assicurativa: su orizzonti lunghi vale punti percentuali composti.

Il possesso ha una sola imposta: il **bollo** dello 0,2 per cento annuo sul valore, dovuto per le polizze di **ramo III e V**, mentre il **ramo I ne è esente** per legge: sul risparmio prudente di lungo periodo, l'esenzione vale da sola un quinto di punto l'anno, silenzioso e composto. Dal 2025, per le nuove disposizioni di bilancio, il bollo sui contratti di ramo III e V si versa **anno per anno** e non più accantonato al riscatto. I premi, salvo la quota di puro rischio detraibile (530 euro; 1.291,14 per la non autosufficienza), non godono di deduzioni: la polizza vita ordinaria non è un fondo pensione.

12.2 Al riscatto: l'aliquota effettiva sul solo guadagno

Al riscatto (totale o parziale) si paga sull'**utile**: la differenza fra quanto si riceve e i premi versati, qualificata reddito di capitale e tassata con l'**imposta sostitutiva del 26 per cento**, ridotta al **12,5 sulla quota riferibile a titoli di Stato white list** dei sottostanti, la stessa aliquota effettiva variabile dei fondi, certificata dalla compagnia. Nel riscatto **parziale**, l'utile si estrae proporzionalmente (il prelievo è parte capitale e parte rendimento, pro quota): utile per pianificare uscite ordinate. La compagnia opera da **sostituto d'imposta**: al cliente arriva il netto, senza dichiarazioni.

Tre note operative. Sulle polizze anziane l'aliquota si applica **per stratificazione temporale**: i rendimenti maturati fino al 31 dicembre 2011 scontano il 12,5 per cento, quelli fino al 30 giugno 2014 il 20, i successivi il 26. Prima di riscattare un contratto datato, il valore di quegli strati va guardato: a volte è un patri-

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

monio in sé. Le **finestre di affrancamento** (2023 al 14 per cento) hanno riguardato anche le polizze: quando il legislatore le riapre, chi ha grandi utili latenti e orizzonti brevi fa i conti in fretta. E la **cessione o il riscatto per bisogno** nei primi anni sconta le penali contrattuali *oltre* alle imposte: il netto vero si calcola con entrambe.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Il fisco della polizza è un fisco a senso unico: tutto si sposta alla fine. Nessuna imposta mentre si costruisce, un'imposta sola quando si esce, nessuna quando si muore (sulla parte giusta). Per chi ha tempo davanti è un alleato strutturale; per chi esce presto, le penali contrattuali costano più delle imposte.

12.3 Alla morte: le tre esenzioni e il loro perimetro

Il momento della prestazione caso morte compone i tre privilegi in un unico passaggio. **Fuori dall'asse** (articolo 1920): il capitale va ai beneficiari per diritto proprio, senza dichiarazione di successione né attese. **Esente dall'imposta di successione**: per legge, integralmente. **Esente da IRPEF nel perimetro del 2015**: per intero nelle TCM; nelle polizze di risparmio, esente la componente demografica mentre i **rendimenti finanziari** maturati scontano la sostitutiva. La compagnia liquida il netto, distinguendo le componenti (legge 190/2014, circolare 8/E del 2016). Il confine civilistico resta quello del capitolo 7: i premi rilevano per la legittima; l'esenzione fiscale non è un lasciapassare civilistico.

Il quadro unico consente il giudizio di sintesi della guida: fiscalmente, la polizza vita è un **contenitore eccellente per il problema giusto** (differimento pieno in vita, uscita ordinata al riscatto, passaggio pulito e rapido alla morte, con il ramo I perfino senza bollo). Nessuno di questi vantaggi, però, è gratis: si paga nei costi del capitolo 6, e la somma algebrica del capitolo 9 resta l'unico giudice. Il fisco premia la polizza; i costi decidono se il premio arriva al cliente o si ferma prima.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

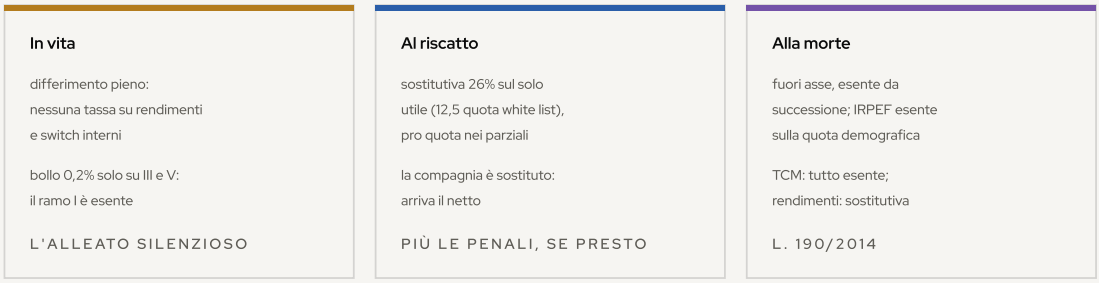


FIGURA 12 I tre momenti fiscali — Quadro normativo a settembre 2026

DA RICORDARE

- In vita: differimento pieno (switch compresi), bollo 0,2% solo su ramo III/V (il ramo I è esente); detrazione solo sulla quota di puro rischio.
- Al riscatto: sostitutiva 26% (12,5 sulla quota white list) sul solo utile, pro quota nei parziali; la compagnia è sostituto d'imposta.
- Aliquote per strati temporali (12,5 fino al 2011, 20 fino a metà 2014, poi 26) e finestre di affrancamento: le polizze datate si guardano prima di riscattare.
- Alla morte: fuori asse, esente da successione, esente da IRPEF per la quota demografica (TCM: tutto); i rendimenti finanziari pagano la sostitutiva (L. 190/2014).
- Sintesi: contenitore fiscale eccellente per il problema giusto, ma il fisco premia, i costi decidono.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

13 Le parole **delle polizze.**

Le parole delle polizze vita, in ordine alfabetico e in italiano piano: dai rami ai riscatti, dai caricamenti ai beneficiari. Una volta imparate, ogni set informativo, ogni proposta e ogni rendiconto diventano leggibili.

13.1 A–C

Assicurato. La persona sulla cui vita insiste il contratto: se diversa dal contraente, serve il suo consenso scritto (art. 1919 c.c.).

Beneficiario. Chi riceve la prestazione, per diritto proprio e fuori dall'asse ereditario (art. 1920 c.c.): si designa e si revoca anche per testamento.

Carenza. Il periodo iniziale senza copertura piena, tipico dei contratti senza visita medica.

Caricamento. La percentuale trattenuta sul premio prima dell'investimento: il primo dei quattro strati di costo.

Consolidamento. Nelle rivalutabili, il meccanismo per cui il capitale rivalutato diventa il nuovo minimo garantito: non può più scendere.

Contraente. Chi firma, paga ed esercita i diritti del contratto: designazioni, riscatti, cessioni.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Se una sola voce dovesse restare, è «rischio demografico»: la parte di contratto che paga se la vita fa il suo corso. È la sostanza che rende polizza una polizza, e con lei stanno o cadono i privilegi che giustificano tutto il resto.

13.2 D–K

DIP / Set informativo. I documenti precontrattuali obbligatori: dentro ci sono ramo, costi, esclusioni e garanzie; si leggono prima, non alla firma.

Gestione separata. Il patrimonio distinto, contabilizzato al costo storico, cui sono agganciate le rivalutabili di ramo I: rendimenti da cedole e realizzi, mai il segno meno in vetrina.

IBIP. I prodotti d'investimento assicurativi secondo le regole europee: per loro è obbligatorio il KID con l'incidenza annuale dei costi.

IDD. La direttiva sulla distribuzione assicurativa: coerenza fra prodotto e bisogni, trasparenza su costi e conflitti.

IVASS. L'autorità di vigilanza sulle assicurazioni italiane.

KID. Il documento contenente le informazioni chiave: costi totali (RIY), scenari, rischi; la pagina che vale la lettura.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

13.3 M–R

Multiramo. Il contratto che combina gestione separata (ramo I) e unit (ramo III) in proporzioni scritte, e a volte modificabili dalla compagnia.

Penale di riscatto. Il costo di uscita nei primi anni: trasforma il ripensamento in multa.

Premio. Quanto si versa: unico, ricorrente o aggiuntivo. Nei contratti di puro rischio compra copertura; in quelli di risparmio viene investito al netto dei caricamenti.

Ramo. La classificazione di legge dei contratti vita: I (vita umana e rivalutabili), III (unit e index linked), IV (non autosufficienza), V (capitalizzazione), VI (fondi pensione).

Riscatto. L'uscita anticipata dal contratto: si paga la sostitutiva sull'utile e, nei primi anni, le penali.

Rischio demografico. Il rischio legato alla vita umana trasferito alla compagnia: la sostanza assicurativa del contratto; senza, per la Cassazione, la polizza è uno strumento finanziario.

13.4 S–V

Solvency II / solvency ratio. Le regole patrimoniali europee delle compagnie e il loro indice di solidità: pubblico, si legge in un minuto.

TCM (temporanea caso morte). Il puro rischio: capitale ai beneficiari se l'assicurato muore nella durata; premi detraibili al 19%, capitale esente da tutto.

Vincolo di polizza. La destinazione della prestazione a garanzia di un credito (tipicamente il mutuo): limita la disponibilità del contratto finché vive il debito.

Trattenuto. La quota di rendimento della gestione separata che resta alla compagnia prima della retrocessione alla polizza.

Unit linked. La polizza di ramo III il cui valore segue le quote dei fondi sottostanti: rischio in capo al contraente, costi a strati, privilegi legati alla sostanza assicurativa.

DA RICORDARE

- Le parole chiave sono poche: ramo, rischio demografico, caricamento, riscatto, beneficiario; imparate una volta, ogni proposta diventa leggibile.
- Quando la risposta del glossario non basta, fanno fede il set informativo, il codice civile e il confronto professionale.
- Nessun glossario sostituisce il metodo del capitolo 9: i due conti, fatti sui propri numeri, prima di ogni firma.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

La firma è **solo l'inizio.**

Questa guida finisce qui; le decisioni, no. La polizza vita è un contratto che attraversa decenni e generazioni, e come ogni impegno lungo rende bene solo al servizio di un progetto: la famiglia protetta nel suo scenario peggiore, il capitale che arriva presto alle persone giuste, la riserva che dorme tranquilla.

Se leggendo sono emerse domande sulla tua situazione (se le polizze che hai fanno il mestiere per cui le hai comprate, quanto costano davvero, se i beneficiari sono quelli giusti scritti nel modo giusto), è il segnale che la parte più utile del lavoro comincia adesso.

Un colloquio riservato, senza impegno, è il modo più semplice per capirlo insieme. I contatti sono nell'ultima pagina.

Massimiliano Silla

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

AVVERTENZE

Da leggere, **prima di decidere.**

Questa guida ha uno scopo esclusivamente educativo e informativo. Non costituisce consulenza in materia di investimenti, raccomandazione personalizzata, sollecitazione al pubblico risparmio né offerta di strumenti finanziari. Le decisioni di investimento vanno prese solo dopo una valutazione della propria situazione personale (obiettivi, orizzonte temporale, capacità di sostenere le perdite), se necessario con l'assistenza di un professionista.

Il capitale investito è a rischio. Il valore di qualsiasi investimento può diminuire così come aumentare; la performance passata non è indicativa di quella futura. Le prestazioni assicurative dipendono dalle condizioni del singolo contratto e dalla solidità della compagnia: prima di agire, e in particolare prima di riscattare, sostituire o sottoscrivere una polizza, è opportuno un confronto professionale (consulente, notaio, fiscalista), perché molte di queste decisioni sono costose o impossibili da ripercorrere.

I dati e le regole citati sono aggiornati a settembre 2026, salvo diversa indicazione. La normativa, in particolare quella fiscale, cambia nel tempo: prima di ogni decisione conviene verificare che il quadro descritto sia ancora attuale. I dati provengono da fonti pubbliche ritenute affidabili (testi normativi, Agenzia delle Entrate, giurisprudenza, prassi di mercato), che tuttavia non vengono garantite.

Nessun emittente o prodotto specifico viene raccomandato in questa guida; strutture e clausole sono descritte in forma generica. Gli esempi numerici sono ipotetici e servono solo a illustrare i meccanismi descritti. Le fotografie delle pagine di parte provengono da Wikimedia Commons (licenza CC0; fotografie di Luca Bravo, Chester Alvarez e Helloquence).

© 2026 Massimiliano Silla. Tutti i diritti riservati. Testi, grafici e impaginazione di questa guida sono opera dell'autore. Ne è benvenuta la condivisione, purché nella versione integrale e invariata, con l'attribuzione a Massimiliano Silla (massimilianosilla.com). Non sono consentiti la modifica, l'estrazione di parti, la rimozione dei riferimenti all'autore né il riuso commerciale senza autorizzazione scritta: info@massimilianosilla.com.

CONTATTI

Parliamo
del tuo patrimonio.

Roma	Viale dell'Arte 25 00144 Italia	T +39 06 9670 1880
Milano	Via San Raffaele 1 20121 Italia	T +39 02 3035 6801
Torino	Corso Valdocco 2 10128 Italia	T +39 011 089 1164
Ginevra	Place de la Fusterie 12 1204 Svizzera	Sede di rappresentanza Su appuntamento

EMAIL
info@massimilianosilla.com

SITO
massimilianosilla.com

LINKEDIN
in/massimiliano-silla

Un primo colloquio riservato, senza impegno,
per capire da dove partire.

Massimiliano Silla · Consulente Finanziario Indipendente CFP®
Delibera OCF n. 2425 del 19/03/2024 · P.IVA 10577390585