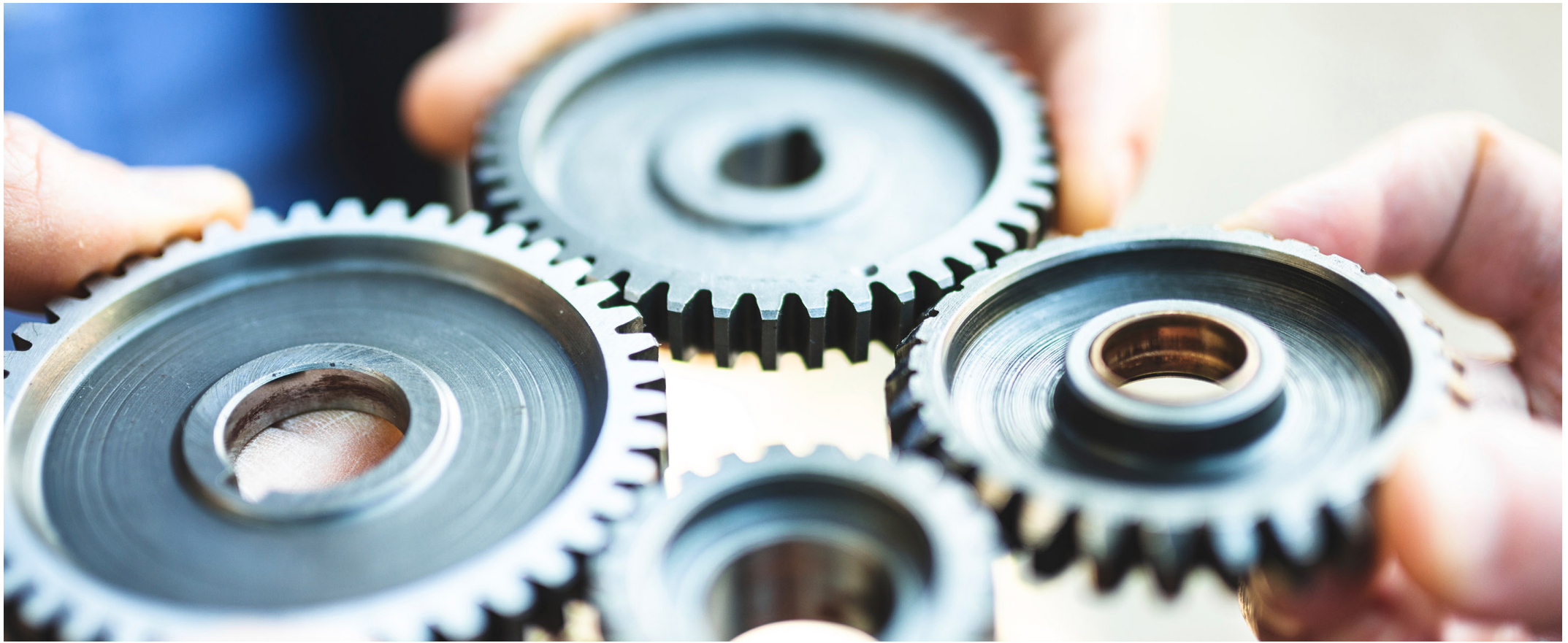




PrimeLife
Insurance & Consulting



01

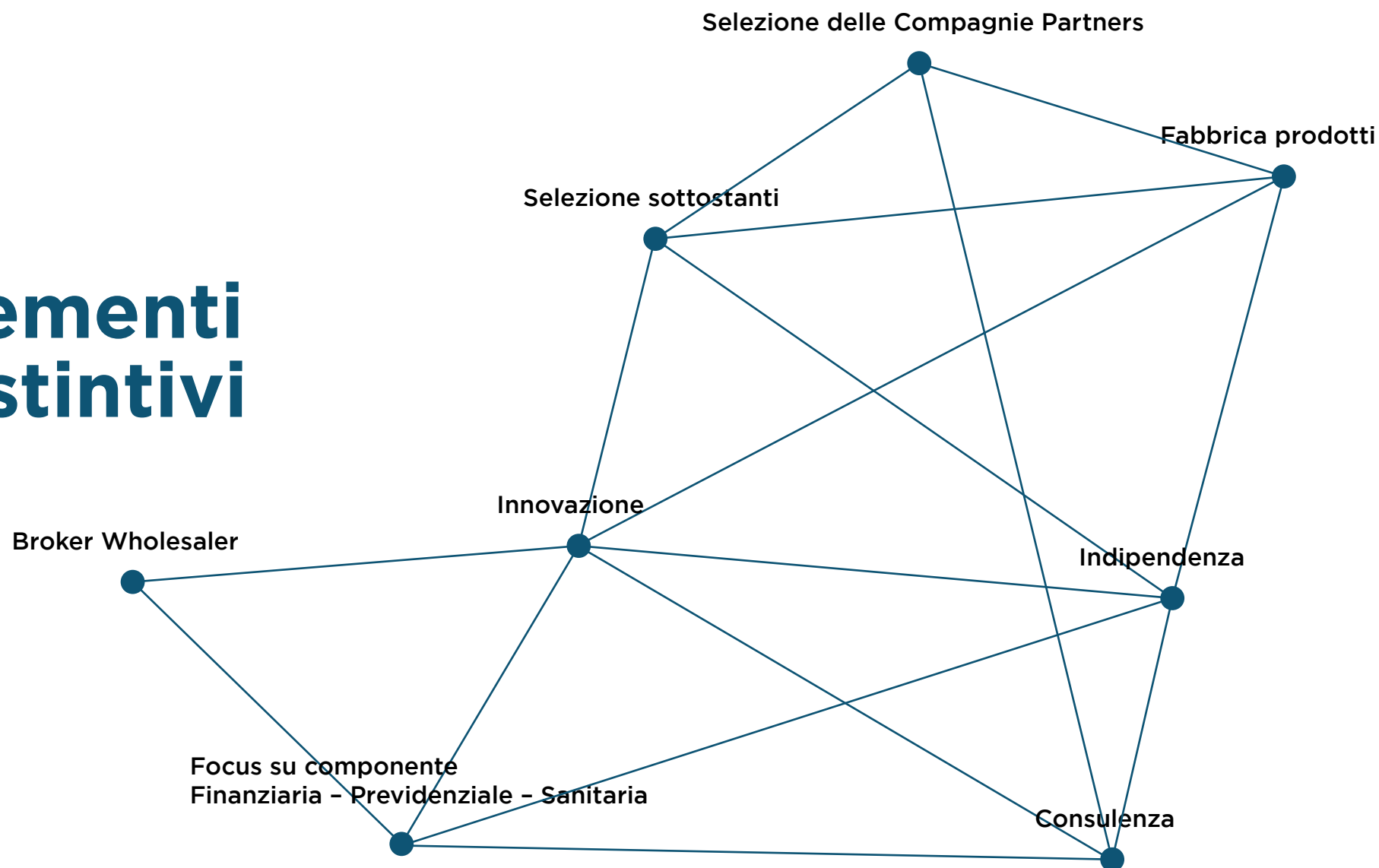
Mission

_ Proporsi come Operatore specializzato nel settore della distribuzione di prodotti Assicurativi e Assicurativo/Finanziari, con particolare focalizzazione sulla gamma prodotti di Capitalizzazione Ramo I e Ramo V, Unit Linked Ramo III e Multiramo , nonché Polizze Private ad Architettura Aperta.

_ Offrire le migliori soluzioni che possano soddisfare le esigenze del Cliente Famiglia , in termini di Integrazioni Previdenziali e Coperture Sanitarie , curando con particolare attenzione i supporti di vendita e post-vendita.

02

Elementi Distintivi





03

Cienti

Settore istituzionale:

- _ Banche
- _ Fondazioni
- _ Cooperative
- _ Assicurazioni di categoria

Operatori settore assicurativo:

- _ Broker
- _ Agenzie assicurative

04

Gamma prodotti

La politica distributiva dei prodotti di PrimeLife, intende essere concentrata su quelle Compagnie Assicuratrici che per patrimonializzazione e focalizzazione operano su segmenti di prodotto specifici quali :

- _ Ramo I - Capitale e Rendita
- _ Sanità Integrativa
- _ Previdenza Integrativa
- _ Multiramo ;
- _ Unit Linked Ramo III ;
- _ Architettura Aperta di Compagnie Assicuratrici in LPS per clientela High Net Worth Individual .



05

Partner assicurativi e finanziari



ZURICH

Afi • Escal



Apulia previdenza
— compagnia di assicurazione e di riassicurazione sulla vita

ALSM LUXEMBOURG



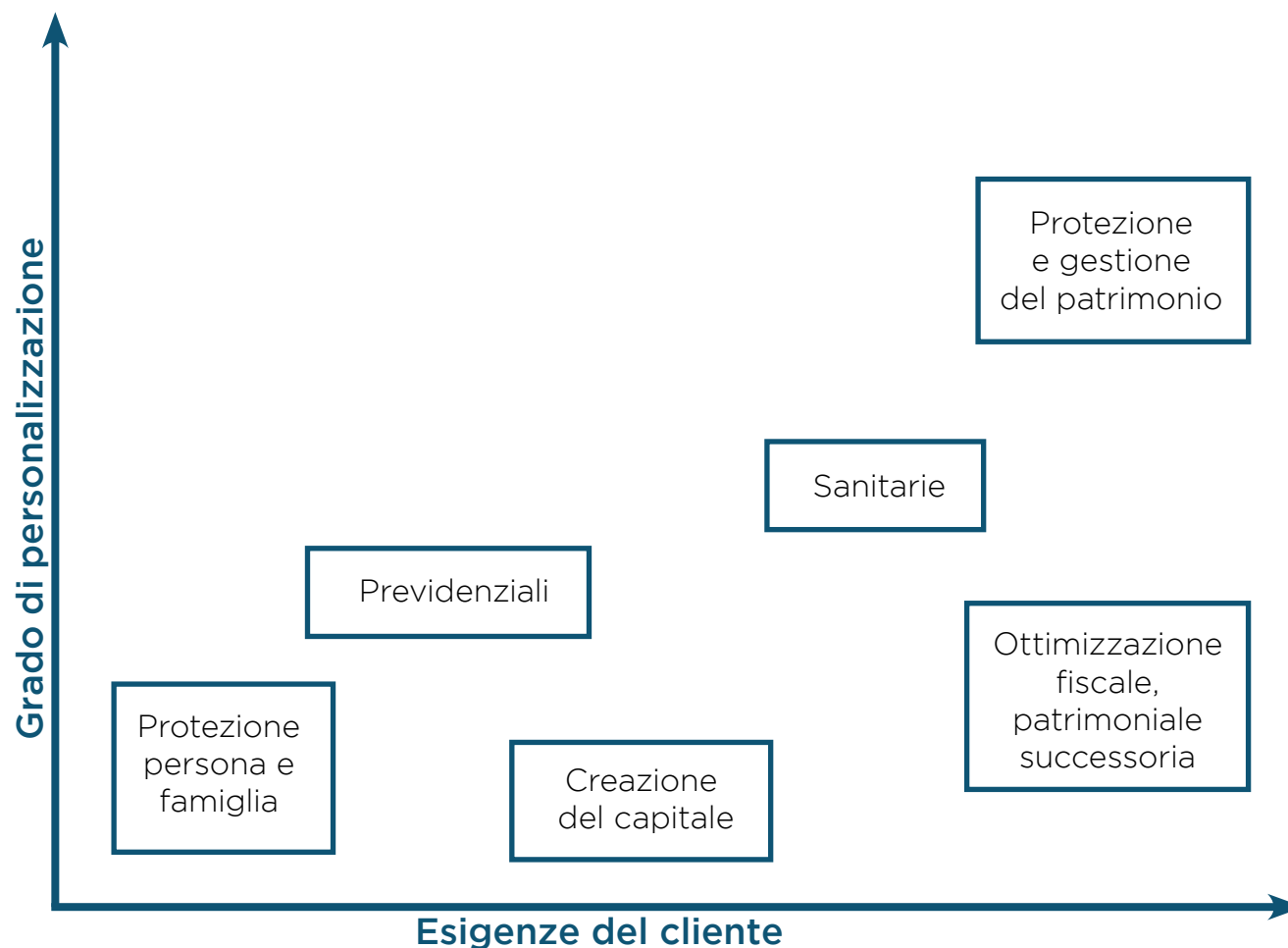
MetLife

Nordea



06

_Mappatura prodotti _Esigenze cliente



Cliente retail

1. Copertura persona/famiglia
Polizze di Premorienza
Polizze Indennitarie
Polizze di copertura spese mediche
2. Integrazione pensione/rendita
Polizze di rendita immediata e differita a Premio Unico e Premio Annuo ricorrente
3. Gestione del risparmio
 - _ Polizze Ramo I
 - _ Polizze Unit Linked Ramo III a Premio Unico e Premio Annuo ricorrente
 - _ Polizze Multiramo (I + III)

Cliente privato

1. Copertura persona/famiglia
Polizze di Premorienza
Polizze Indennitarie
Polizze di copertura spese mediche
2. Integrazione pensione/rendita
Polizza di rendita immediata e differita a Premio Unico e Premio Annuo ricorrente
3. Gestione del risparmio
 - _ Polizze Ramo I
 - _ Polizze Unit Linked Ramo III a Premio Unico e Premio Annuo ricorrente
 - _ Polizze Multiramo (I + III)
4. Gestione del patrimonio
Selezione di OCR innovativi e specializzati e di certificati strutturati
Gestori discrezionali specializzati
Costituzione di FID (fondi interni dedicati)

07

Segmentazione

08

Primelife architettura aperta per HNWI



Private Insurance

Per «Private Insurance» si intende un servizio dedicato alla clientela HNWI (High Net Worth Individual), finalizzato alla costruzione di soluzioni assicurative ad alto grado di personalizzazione per l'ottimizzazione della pianificazione finanziaria, patrimoniale, fiscale e successoria

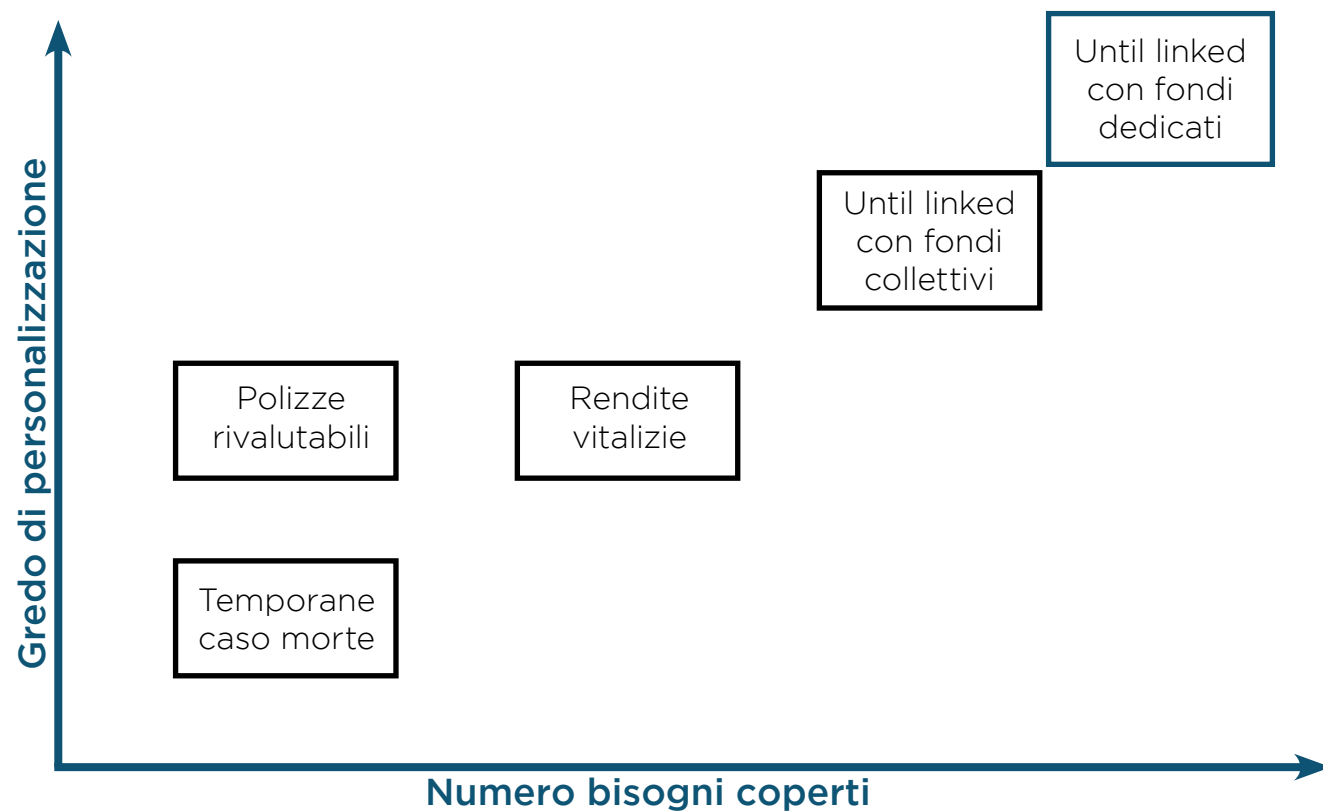
Cliente target

Clienti con situazioni patrimoniali, familiari e aziendali articolate e complesse, che hanno esigenze di protezione degli asset, passaggio generazionale, pianificazione successoria, ottimizzazione fiscale, potendo racchiudere all'interno di un unico veicolo di investimento tutti i propri asset, non solo finanziari, ma anche immobiliari e di impresa.

All'interno del mercato assicurativo vita, il Private Insurance risponde efficacemente alla clientela che presenta la necessità di ottenere un prodotto ad elevato grado di personalizzazione, tramite la realizzazione di polizze di tipo Unit Linked Ramo III ad Architettura Aperta, ossia contratti di assicurazione sulla vita a contenuto finanziario con prestazioni legate al valore dei Fondi interni dedicati.

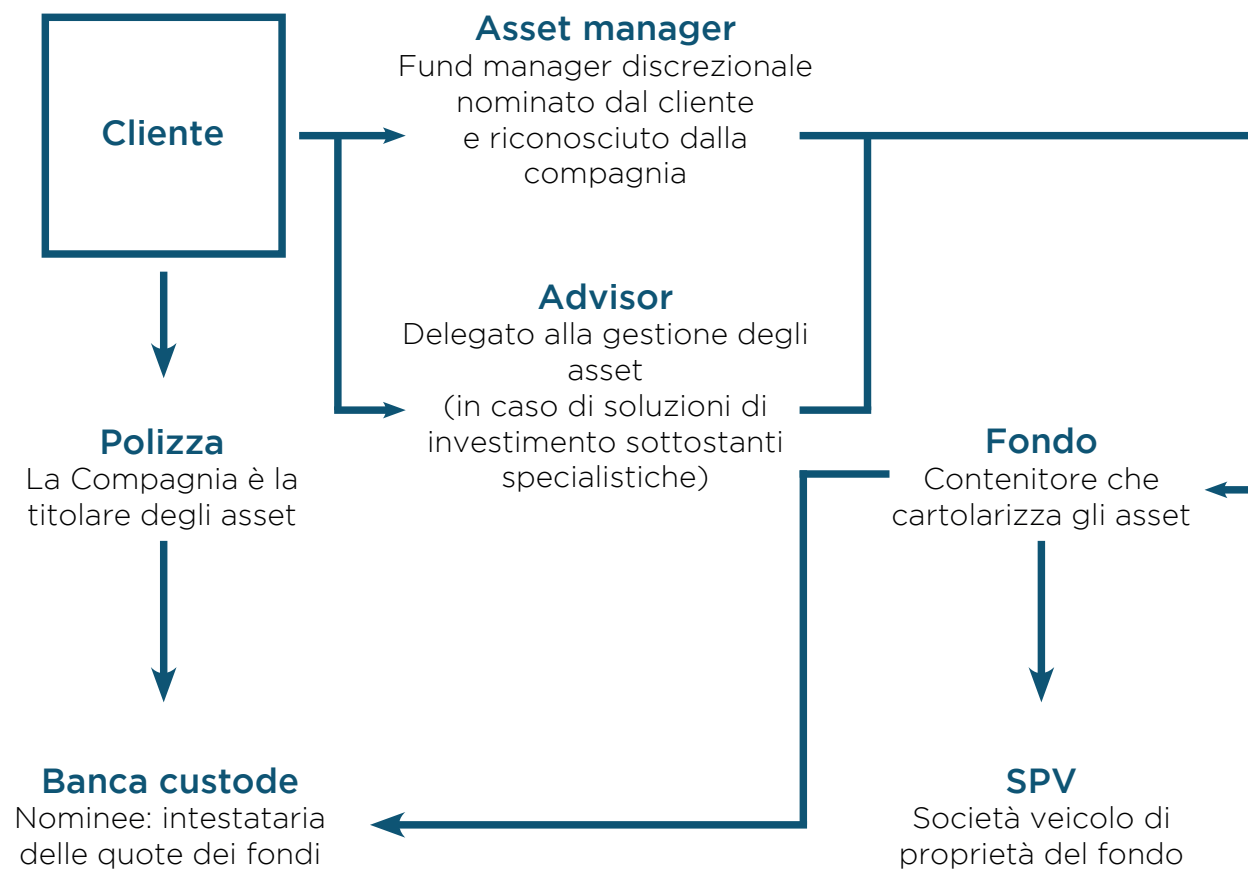
■ Offerta consolidata

■ Offerta Recente



09

Schema contrattuale private insurance



10

Vantaggi della struttura

Personalizzazione: Personalizzazione e diversificazione del portafoglio. Gestione di tutto il patrimonio del cliente (asset mobiliari, immobiliari, partecipazioni, ecc) tramite un unico veicolo.

Protezione: Impignorabilità e inalienabilità (ex. 1923 c.c.).

Garanzia del Capitale: Possibilità di utilizzare strumenti a capitale garantito con consolidamento del rendimento minimo annuo.

Differimento Capital Gain: Per tutta la durata contrattuale l'investimento è esente dalle imposte sulla plusvalenza. Il pagamento del capital gain è differito al momento del riscatto (capitalizzazione composta).

Pianificazione beneficiari: Mantenimento della titolarità degli importi assicurati . Flessibilità nella scelta dei beneficiari in gradi e percentuali e loro modifica nel tempo. Cessione di polizza ad un trust.

Pegno: Possibilità di conferire la polizza in pegno.

Giurisdizioni: Differenziazione della giurisdizione di tutti i soggetti coinvolti.

Fiscalità: Possibilità di sistemi fiscali agevolanti dei soggetti coinvolti.

Governance: Controllo dell'attività gestionale degli asset tramite la nomina di Advisor dedicato

Punti di forza

Polizza ad architettura aperta

La polizza non prevede lo spossessamento reale dei beni e, al fine di aumentare la protezione, non deve dare garanzie di irrevocabilità; la polizza può essere smontabile con relativa semplicità, previa richiesta del beneficiario economico

La polizza, come atto bilaterale tra le parti, può rappresentare un impianto sostenibile di fronte a eventuali attacchi da parte di soggetti terzi.

La polizza permette la «delocalizzazione degli assets» ai fini della contraenza

Possibilità di utilizzare la polizza come «collaterale» a garanzia di finanziamenti ricevuti

Con la polizza la «governance» delle società sottostanti resta in capo al beneficiario economico

Possibilità di nominare, quale Advisor del Fondo, un soggetto professionale gradito al beneficiario economico

Possibilità di gestire l'impatto della fiscalità in capo all'impianto società/fondo/polizza sfruttando le tipicità dello strumento "fondo", nonché il differimento proprio dello strumento assicurativo

12

Primelife protezione per HNWI



La protezione per HNWI

- _ Premorienza e Invalidità Permanente
 - _ Pensione Integrativa Vitalizia
 - _ Indennità per Gravi Eventi
 - _ Spese Mediche e Sanitarie
 - _ Trasferimento del Patrimonio agli eredi
-

13

Copertura caso morte

Clientela targhet	Copertura caso morte e invalidità permanente	Garanzie esclusive
Dai 45 ai 60 anni	Premio periodico fisso o variabile	Blocco delle tabelle assuntive alla stipula
Dai 60 agli 80 anni	Premio unico o periodico	Blocco delle tabelle assuntive

14

Pensione integrativa

Clientela target	Pensione integrativa	Garanzie esclusive
Dai 45 ai 60 anni	Rendita vitalizia differita	Definizione della rendita alla stipula e controassicurazione in caso di decesso
Dai 60 agli 80 anni	Rendita vitalizia immediata	Definizione della rendita alla stipula e controassicurazione in caso di decesso

15

Sanità integrativa

Targhet di intervento	Garanzie sanitarie
Prestazioni ospedaliere	Coperture per ricoveri e grandi interventi
Prestazioni extraospedaliere	Coperture per tutte le prestazioni di frequenza
Indennità	Indennizzo per ricovero, intervento chirurgico, cure oncologiche
Dentarie	Copertura per tutte le spese dentistiche

16

Passaggio patrimonio eredi

Clientela targhet	Garanzie contrattuali
Dai 50\60 anni in avanti	Polizza a vita intera
	Capitale garantito
	Consolidamento dei rendimenti minimi annui
	Passaggio generazionale e esenzione tasse di successione

P
Life
PrimeLife
Insurance & Consulting