



Pagine a cura di **DUILIO LUI**

La riorganizzazione del settore tra accordi Studi impegnati una nuova via

Per alcune compagnie è in gioco la stessa sopravvivenza, con operazioni di aumento di capitale indispensabili per andare avanti. In altri casi si tratta di ristrutturare un business i cui margini sono stati compressi dalla recente recessione o di cercare nuovi partner finanziari dopo che molti degli accordi siglati negli anni passati sono entrati in crisi. Il mondo assicurativo è nel pieno di una trasformazione epocale, con gli avvocati che assumono un ruolo da registi nel processo di cambiamento, proponendosi sempre più come partner delle imprese del settore.

Cambia il rapporto con le banche

La crisi finanziaria ha rimesso in discussione le basi sulle quali in passato sono state siglate intese di bancas-

surance, vale a dire gli accordi con i quali istituti credito e compagnie assicurative organizzano la vendita di polizze allo sportello.

Nel ramo danni, la quota di mercato del bancassurance nel nostro paese è di circa il 2,5% contro il 3,5% della media europea (con paesi come la Francia e l'Olanda in cui si sfiora il 9% o come la Spagna e il Portogallo in cui si superano rispettivamente il 6 e il 7%), per cui vi è spazio per crescere.

Questo scenario, tuttavia, deve fare i conti con gli impegni che le banche saranno chiamate a prendere dal punto di vista patrimoniale nei prossimi anni, a cominciare dalle direttive di Basilea 3, l'accordo internazionale che punta a

firmare i requisiti di stabilità del sistema bancario europeo attraverso un minore ricorso al debito e maggiore patrimonializzazione.

Al quale si aggiunge un impegno analogo sul fronte assicurativo, con l'adozione di Solvency II.

Questo comporterà sforzi aggiuntivi da parte dei soci per mantenere in vita gli accordi di bancassurance o le partecipazioni bancarie nei capitali delle compagnie (è il caso di *Mediobanca* in *Generali*, di *Intesa Sanpaolo* in *Intesa Vita*, di *Bpm* in *Bpm Vita* e del *Banco Popolare* in *Ducato*).

Di fronte alla necessità di rifocalizzarsi sul business principale, molti istituti di credito potrebbero dismettere alcune partecipazioni, con gli avvoca-

ti delle due parti chiamati a trovare un'intesa non facile, considerato che oggi si tratta su valori ben più contenuti di quelli espressi in passato nelle stesse operazioni.

Ci sono, poi, alcuni gruppi stranieri che continuano a percorrere questa strada per entrare nel mercato italiano.

«Fino al pre-crisi era sufficiente che un operatore bancario manifestasse la volontà di trovare un partner assicurativo per assistere a una pioggia di candidature», spiega **Gian Paolo Tagariello**, partner di *Legance*, che nei mesi scorsi ha affiancato la Banca Popolare dell'Emilia Romagna e la Banca Popolare di Sondrio in una procedura competitiva relativa ad *Arva Vita* e *Arca*

Assicurazioni e ha affiancato *Generali* in relazione ai rapporti con *Intesa Sanpaolo* relativamente a *Intesa Vita*.

«Oggi invece le compagnie sono più prudenti e, anzi, in alcuni casi non sono disponibili a seguire l'impostazione degli accordi siglati in passato». In questo contesto, il ruolo degli avvocati è centrale: «Si tratta di coordinare gli aspetti legali con i profili bilanciistici imposti dalle nuove normative in materia di capitale di vigilanza», aggiunge Tagariello.

Una revisione degli accordi attuali sarà possibile, ma il bancassurance resterà strategico nei prossimi anni, secondo **Paolo Ghiglione**, partner corporate di *Allen & Overy*. «Le intese tra mondo bancario



Gian Paolo Tagariello



Paolo Ghiglione

IL FUTURO DEL SETTORE SECONDO ACCENTURE

Una maggiore collaborazione tra pubblico e privato

Le compagnie italiane hanno retto meglio del contesto internazionale alla recessione, ma il futuro è denso di nubi tra nuove normative internazionali sulle regole contabili e patrimoniali e concorrenza crescente. È l'orizzonte delineato dall'*Osservatorio Insurance 2010* di *Accenture*, secondo il quale il assicurativo italiano necessita di un nuovo piano industriale attraverso un'operazione di sistema capace di mettere intorno a un tavolo compagnie, istituzioni e autorità statali di regolamentazione.

I dati presentati da *Accenture* mostrano performance di crescita record nel 2009 per il mercato assicurativo italiano con un incremento della raccolta premi del 28% rispetto al 2008 (oltre 117 mld € di premi raccolti), grazie al risultato particolarmente positivo del business vita (+48,7% rispetto al 2008), che ha più che compensato la contrazione del ramo danni (-1,9%). Un trend in controtendenza rispetto al quadro macroeconomico che dovrebbe trovare conferma anche nell'anno in corso (la nuova produzione vita è risultata in crescita del 33,8% a luglio rispetto a dodici mesi prima e il ramo danni è in ripresa, con una previsione di chiusura dell'anno a +2,1%

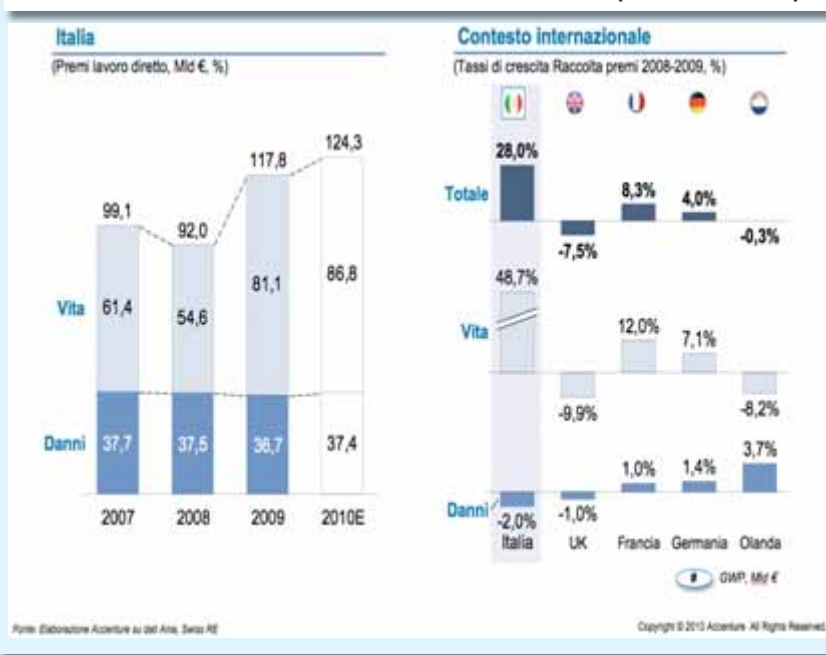
di raccolta). Al di là di questo, il partner responsabile Consulenza strategica di *Accenture*, **Andrea Poggi**, fa però notare che questi «risultati non sono

sufficienti per colmare il gap con i paesi più virtuosi» e che «il sistema assicurativo italiano resta scarsamente coinvolto nel contesto economico nazionale e

anche per questo motivo scontato un storico fenomeno di sotto assicurazione e potenzialità ancora inespresso». Secondo i dati Ania, rielabora-

ti da *Accenture*, si stima infatti che la spesa per il mercato assicurativo corrisponda in Italia al 7,7% del pil contro la media dei paesi europei più sviluppati (Francia, Gran Bretagna, Olanda e Germania), dove la spesa assicurativa si attesta al 10,1%. In particolare, le differenze emergono su due fronti: la copertura casa, con l'Italia che ha un indice di penetrazione del 20% contro il 75% raggiunto in Gran Bretagna e Olanda, e le polizze sanitarie, con la Penisola al 5% contro il 90% di Francia e Olanda. Una differenza dovuta al fatto che in questi paesi si sono sviluppati modelli di partnership Stato-assicurazioni. Oltre all'annosa questione della previdenza integrativa, che ha fermato il decollo al 22%, contro valori superiori al 60% nella maggior parte dei paesi europei, con il picco dell'Olanda che raggiunge il 90% di penetrazione. «I risultati del nostro osservatorio», commenta Poggi «mostrano come nei paesi in cui le assicurazioni giocano un ruolo centrale nel sistema-paese, il mercato assicurativo è cresciuto in modo significativo e sostenibile. In questi Paesi lo Stato riesce a garantire servizi di qualità ottimizzando la spesa pubblica in maniera strutturale».

L'andamento del settore assicurativo in Italia e nel mondo (ramo vita e danni)



con il mondo bancario e le nuove normative

a cercare alle assicurazioni

e assicurativo sono destinate ad aumentare», commenta, «soprattutto nel settore danni, perché ormai la raccolta allo sportello fa concorrenza a quella tradizionale tramite agenti. Inoltre, il venir meno del principio di separazione e le nuove norme Isvap sull'assunzione di partecipazioni di controllo in società assicurative forniscono un quadro normativo stabile che rende appetibili, anche per investitori di private equity, l'acquisto di partecipazioni nel settore assicurativo». Tra gli altri, Allen & Overy ha prestato assistenza a *Poste Vita* nell'emissione di una polizza unit linked le cui prestazioni sono collegate al valore di fondi Ucits III irlandesi. Un'attività di consulenza che è partita dalla strutturazione

del fondo per proseguire con la predisposizione della documentazione relativa all'offerta del prodotto sul mercato.

Superlavoro dalle nuove normative



Emanuele Grippo

Nuovi mandati per i legali arrivano anche dalle normative messe a punto negli ultimi mesi per evitare che possano ripetersi gli eccessi del passato. È il caso del Regolamento 35 dell'Isvap, con cui l'Istituto di vigilanza sul mercato assicurativo

– vieta all'intermediario di essere anche beneficiario della polizza assicurativa. Una normativa attesa da anni, ed entrata in vigore il 1° dicembre, che dovrebbe mettere fine alle vendite aggressive allo spor-

tello di polizze incendio o sulla vita a chi richiede un mutuo. «Con questa innovazione normativa si chiede inoltre alle imprese che forniscono coperture relative al ramo danni un documento di trasparenza molto più invasivo di quanto avvenisse in precedenza», spiega **Emanuele Grippo**, socio di **Gianni Origo Grippo & partners**, studio che ha una pratica appositamente dedicata al ramo assicurativo e composta da dieci professionisti con clienti come *Assiteca*, *Pramerica* e *Alliance*. «Questo comporta un maggior ricorso agli studi legali per la redazione dei documenti». Lo stesso vale in seguito all'introduzione della class action nella normativa italiana, «che

spinge il mondo assicurativo a chiedere l'intervento degli avvocati per mappare le aree di rischio e valutare eventuali modifiche nella propria struttura organizzativa».

L'attenzione crescente delle Procure verso i reati d'impresa sta portando a un aumento del lavoro per gli avvocati specializzati nel settore, come dimostra l'esperienza di **Laura Opilio**, partner dello studio **CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni**, che tra gli altri ha ricevuto mandati dai *Lloyd's* di Londra. «In partico-



Laura Opilio

lizzare sono coinvolte le polizze volte a coprire i rischi d'impresa o le responsabilità degli amministratori e sindaci di società», spiega l'avvocato, mostrando ottimismo sul futuro del mercato italiano: «Gli occhi delle compagnie assicurative straniere (principalmente britanniche e statunitensi) sono rivolti in Italia soprattutto verso il settore della responsabilità dell'impresa, della responsabilità degli amministratori e sindaci di società, della responsabilità medica e professionale in generale».

I nuovi filoni dell'arte e dell'hi-tech

Non solo i business tradizio-

nali legati alle polizze vita e ai danni legati alla circolazione stradale.

L'evoluzione dei mercati porta con sé nuove problematiche che coinvolgono le competenze legali: «Nel nostro paese c'è un numero elevato di avvocati che seguono il mercato assicurativo, per cui gli spazi maggiori si trovano nei segmenti di nicchia, che richiedono modelli assicurativi *tailor made*», osserva **Gabriel Cuonzo**, name



Gabriel Cuonzo

partner di **Trevisan & Cuonzo**, che tra gli altri segue *Groupe Mutuel*. «È il caso del filone in forte crescita legato agli asset tecnologici, per i quali vi è spesso la necessità di coprirsi dai rischi legati a possibili pretese di terzi sulla titolarità dei brevetti che vengono ceduti. Lo stesso vale per i rischi legati all'esito di cause di validità o contraffazione in Italia o in altri paesi».

Questioni che non coinvolgono solo le aziende di medie o grandi dimensioni – i clienti tradizionali degli studi d'affari – ma anche le pmi: «Di volta in volta, l'avvocato affianca l'imprenditore nella ricerca della compagnia in grado di assicurare lo specifico rischio di impresa, valutando il suo livello di affidabilità e i costi», aggiunge Cuonzo.

© Riproduzione riservata

LE MOSSE ANTI-CRISI

Cresce il ruolo delle fideiussioni

Da una parte le difficoltà dell'economia che rendono più prudenti le banche nella concessione dei prestiti a privati e aziende e dall'altra l'evoluzione giurisprudenziale: un concorso di cause che ha cambiato lo scenario di riferimento delle fideiussioni.

«Se si fa un confronto rispetto a qualche anno fa, oggi è notevolmente cresciuto il ricorso del mercato allo strumento delle polizze fideiussorie, ovvero contratti che sono generalmente sottoposti alla disciplina dettata in materia di fideiussione e – detto in soldoni – consentono di aggiungere dal lato passivo del contratto uno o più soggetti che si prendono in carico l'eventuale inadempimento», spiega **Lucio Bongiovanni**, partner dello studio **Leone-Torrani**. «La fideiussione è obbligatoria, ad esempio, in materia di appalti di opere pubbliche e coinvolge anche l'ipotesi di non corretta esecuzione del contratto. Anche nel caso di concessione dei mutui al 100% del valore dell'immobile, meno diffusi negli ultimi mesi, di solito viene richiesta una polizza fideiussoria». Inoltre le pronunce dei tribunali stanno contribuendo



Lucio Bongiovanni

a modificare la natura e la disciplina di questo contratto, con la sempre maggiore diffusione delle polizze «a prima richiesta»: «Nella fideiussione classica, infatti, il garante era tenuto a pagare solo se non lo faceva il garantito e se la garanzia sottostante era valida», spiega Bongiovanni.

«Per contro, nel caso di polizza «a prima richiesta», l'obbligazione garantita è slegata da quella principale e quindi il garante è tenuto a pagare, anche se il garantito ha contestato il merito della controversia». Uno scenario che richiede un ricorso più frequente agli avvocati per dipanare situazioni intricate che vengono a crearsi.

© Riproduzione riservata

GLI EFFETTI SUL SETTORE

Mercato difficile per i fiduciari

È l'uomo di fiducia delle compagnie sul fronte del contenzioso, una figura centrale per molti anni, ma che la crisi ha messo sotto pressione.

Stiamo parlando del fiduciario, vale a dire il legale che ha un rapporto stabile con la società assicurativa, con l'incarico di assisterla nelle controversie giudiziali che la coinvolgono.

A tracciare le linee della sua evoluzione è **Luciano Belli Paci**, partner e capo della practice di Diritto delle assicurazioni dello studio **La Scala**, nonché fiduciario storico del gruppo Fondiaria-Sai sulla piazza milanese per le controversie giudiziali più delicate soprattutto in materia di Rc Auto e Rc Professionale, come quella che ha visto la compagnia del gruppo Ligresti chiamata in causa dalla Montedison (poi Edison) per ottenere il rimborso dei risarcimenti pagati ai lavoratori di Porto Marghera esposti al Cvm: una causa da 47 miliardi di lire, transata nel 2009 per circa 10 milioni di euro.

«Negli ultimi anni il mercato si è fatto più difficile per i fiduciari», spiega Belli Paci, «perché le compagnie hanno ridotto il contenzioso e spesso impongono ai professionisti del settore condizioni capestro».

La qualità del lavoro è sempre più svalutata, come se non ci si rendes-



Luciano Belli Paci

se conto che una gestione altamente specialistica dei sinistri in sede giudiziale è una risorsa strategica, sia per valutare con correttezza le richieste risarcitorie, sia per affrontare efficacemente fenomeni preoccupanti come le numerose truffe ai danni delle assicurazioni».

«È diffusa l'errata convinzione che si tratti di un lavoro tutto sommato facile», conclude Belli Paci, «e questo pesa sulla qualità del servizio offerto».

© Riproduzione riservata

Supplemento a cura
di **ROBERTO MILIACCA**
rmiliacca@class.it