

PRIMO PIANO

Cattolica-Bpvi grandi manovre

Tra ieri e oggi si è consumato un altro strappo tra Cattolica e Banca Popolare di Vicenza. Mentre l'assicurazione esercitava il diritto di vendita delle joint venture detenute in Berica Vita, Cattolica Life e Abc Assicura, la banca provvedeva a un accelerated book building, un collocamento rapido sul mercato azionario, pari al 6,02% di azioni della compagnia di Verona. L'operazione ha fruttato a Bpvi 76 milioni di euro, che integreranno quelli già posti a bilancio per far fronte all'opzione put di Cattolica, del valore di 186,1 milioni, più 8,6 milioni di penale. Nel 2016, le tre compagnie detenute in jv hanno contabilizzato premi vita per 192 milioni (-64,5% rispetto al 2015), premi danni per 18 milioni (-32,6% rispetto al 2015) e un utile complessivo di 9,7 milioni di euro (-22,4% rispetto al 2015). Il recesso della partnership, esercitato da Cattolica (che aveva tempo fino al 10 maggio) è costato finora a Bpvi circa 300 milioni.

Sempre ieri, infine, la Bce ha dichiarato solvibili Bpvi e Veneto Banca, innalzando però il fabbisogno per l'aumento di capitale congiunto a 6,4 miliardi di euro: i due istituti avevano già avanzato una loro stima, che ammontava a 4,7 miliardi, presentando i piani industriali per la fusione.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Legal compliance: la scelta obbligata delle compagnie

Le normative europee hanno imposto nel corso degli ultimi vent'anni una visione unitaria della gestione d'impresa, tra privacy e trasparenza dei contratti. L'avvocato Nicola Tilli spiega perché il mercato può trarre solo benefici dalla regolamentazione

In un contesto iper regolato, come quello di oggi, l'impresa assicurativa non può non uniformarsi alle regole di solvibilità, compliance o trasparenza contrattuale. Se è vero che le privacy, le norme di anticiclaggio, o la 231 sul modello di organizzazione e gestione, sono concetti ormai acquisiti, oggi occorre fare un passo ulteriore, cioè integrare le pratiche, pensando come una materia unitaria. Ma non è facile: dove non vi è correlazione adeguata tra le funzioni dell'azienda, il rischio della non efficienza è alto. Perché, sottolinea l'avvocato **Nicola Tilli** in questa intervista, un'impresa compliant è un'impresa efficiente che attira investitori.

Tilli è fondatore di *Novastudia Professional Alliance* e autore, nel 2016, del manuale *L'Agente di assicurazione*, adottato da **Sna** per la preparazione all'esame Rui. È, inoltre, coautore del trattato di diritto delle assicurazioni, edito da Giuffrè, con prefazione di **Antonio Catricalà**, ex presidente dell'Agcm.

Com'è cambiato in questi vent'anni il mercato delle assicurazioni?

È un mercato in continua evoluzione. Se volessimo enunciare un cambiamento non basterebbero dieci interviste.

Da una parte abbiamo delle normative ormai di respiro e concezione europea che si sono definitivamente imposte, e richiedono un'opera di aggiornamento e monitoraggio continuo. In certi settori strategici ormai le regole nazionali hanno sempre meno senso e sembra che il legislatore lo sappia, e attenda l'input comunitario prima di prendere iniziative che potrebbero essere parziali o sconfessate. La direttiva sulla distribuzione è solo l'ultima novità in materia. In realtà è chiaro che gli adeguamenti richiesti da un unico mercato impongono a tutti noi operatori di rispondere alle esigenze del cliente a un altro livello.

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Regolamento sulla privacy, anticiclaggio. Lei insiste molto su questo concetto di compliance.

La privacy ha ormai ventuno anni, la normativa anticiclaggio dieci, la 231 sedici. Sono concetti ormai acquisiti. Quel che c'è di nuovo è che vanno integrati, pensati unitariamente, mentre in questi anni abbiamo verificato sul campo situazioni dove non vi era correlazione sufficiente tra divisioni interne dell'azienda che si occupavano, ognuna separatamente, di queste singole tematiche.

Cosa intende? Mi faccia un esempio.

Intendo dire che se non vi è coordinamento tra protocolli interni subentrano disfunzioni. Pensi al caso in cui vi siano procedure contraddittorie, che non si parlano, in materia di anticiclaggio nel modello 231, che lo deve prevenire da una parte, e nei sistemi di adeguata verifica della clientela dall'altra parte. Si rischia un *impasse* pericoloso e gli stessi organi inquirenti, se del caso, potrebbero rilevare l'inadeguatezza del sistema complessivo di compliance.

Lei ha organizzato lo scorso anno un convegno sul tema privacy e assicurazioni, ed è anche autore del manuale sull'argomento di Maggioli Editore, in cui si è occupato specificamente del rapporto tra compliance e assicurazioni, argomento di forte attualità. Questa integrazione tra le forme di compliance riguarda anche la privacy?

Certamente. Potremmo anzi dire che il legislatore comunitario recepisce questi concetti che pochi hanno sinora affrontato sul mercato. Ricordo le nostre prime lezioni di formazione sul concetto di legal compliance integrata. Era il 2006 e nessuno ne parlava.

Ora il regolamento 679 del 2016 parla di *privacy by design* obbligatoria: bisogna concepire delle regole in materia di privacy nel disegno complessivo dell'attività aziendale, integrandole in essa; significa armonizzarle con i sistemi di prevenzione dei reati informatici ex 231 (che riguardano anche il furto dei dati quindi la privacy); o rendere compatibile la procedura di reperimento dei dati personali in tema di adeguata verifica (i questionari *know your customer*) con il trattamento riservato degli stessi.

Non si tratta più di prendere un foglio, tracciare degli schemi che stanno alla base della costruzione di una procedura studiata in modo autonomo, ovvero scissa e avulsa dal contesto aziendale, e applicarla velocemente.

Da parte delle imprese, su questi temi, c'è sempre la sensazione di perdita esagerata di tempo e di risorse interne. Qualcosa che distoglie dai processi aziendali e dal perseguimento dell'oggetto sociale.

È una non discussione.

Noi abbiamo introdotto il concetto di legal compliance che da solo spiega tutto. Una volta la governance delle imprese era essenzialmente basata su forme di compliance volontarie. Codici etici, sistemi di controllo interni: tutto si faceva in ambito di self-regulation, ovviamente per abbellirsi nei confronti del mercato, soprattutto se si chiedeva denaro a potenziali azionisti e obbligazionisti.

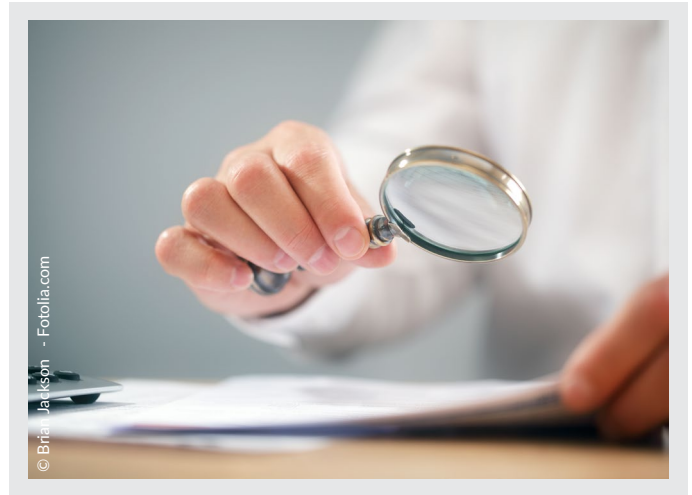
Si parlava quindi di sola compliance, la funzione legal era altra cosa, declinandosi quindi, soprattutto negli Stati Uniti, in concetti separati di *legal and compliance*.

In questi ultimi vent'anni, però, sono nate delle forme di governance obbligatorie che prima non esistevano. Dati anche i default dei mercati per mancanza di controlli interni adeguati si è passati da una self-regulation a una fase interventista: 231 anticiclaggio, sicurezza sul lavoro, privacy, compliance ambientale, codice di autodisciplina di borsa. Sono tutte nuove norme di adeguamenti cogenti.

Perciò si deve parlare di legal compliance, in senso unitario e non solo di compliance, cioè di conformità imposta dal legislatore.

In questo contesto che senso ha parlare di perdita di tempo rispetto a qualcosa che è diventato iper regolato e obbligatorio? Può forse l'impresa assicurativa non uniformarsi alle regole di solvibilità? O a quelle in materia di trasparenza contrattuale?

Si tratta poi di una grande sfida. Un'impresa compliant è un'impresa efficiente che certamente sconterà positivamente gli adeguamenti tramite maggior efficienza interna, che significa risparmio di costi, e apprezzamento generalizzato del mercato: che significa ritorno per gli investitori.



RICERCHE

La giustizia rallenta l'economia

Le inefficienze della magistratura si riverberano sullo sviluppo del Paese: secondo il settimo "Focus Pmi", preoccupano lentezza, corruzione e iperlegislazione. All'orizzonte, qualche proposta tenta di porre rimedio alla situazione



L'andamento economico passa dal funzionamento della giustizia. E se i tempi della magistratura sono lunghi, il tessuto produttivo non può far altro che adattarsi al passo. Lo sappiamo bene in Italia, dove il tema è sempre di attualità: a fronte di una media **Ocse** di circa 240 giorni per un procedimento civile in primo grado, in Italia si arriva a 564 giorni. Per raggiungere i tre gradi di giudizio, ci vogliono addirittura quasi otto anni.

Giustizia ed economia sono, insomma, indissolubilmente legate. E una conferma, in questa direzione, arriva dal settimo *Focus Pmi*, osservatorio sulle piccole e medie imprese promosso da **Ls Lexjus Sinacta** in collaborazione con l'**Istituto Tagliacarne**. I risultati dell'indagine, conclusasi al **Palazzo De Toschi** di Bologna, alla presenza del sindaco **Virginio Merola**, vanno in un'unica direzione: lentezza, corruzione e iperlegislazione concorrono a ritardare, se non a frenare, lo sviluppo economico delle imprese.

Le difficoltà del settore

I tempi lunghi generano le principali preoccupazioni (56,9%), con conseguenze che si riverberano nel recupero di liquidità (55%), nell'accesso al credito (41,7%) e nella gestione del personale (19,5%): secondo due imprese su tre, ci vogliono almeno quattro anni per risolvere contenziosi o insoluti. A seguire, nella classifica delle preoccupazioni degli imprenditori, si piazzano la corruzione (35,7%) e la poca chiarezza della legislazione (29,5%): due fattori che, oltre ad avere effetti diretti sulle performance delle imprese, generano sfiducia e scoraggiano le aziende straniere a investire nel territorio italiano.

Le più colpite sono le ditte individuali (61%), quelle che, proprio in ragione della propria struttura organizzativa, mancano di figure professionali utili a districarsi nel tessuto normativo. Da un punto di vista geografico, invece, le aree più critiche si rivelano la Campania (19,1%), la Sicilia (16,5%) e la Calabria (16,1%), a causa dell'elevato tasso di litigiosità e della presenza di organizzazioni mafiose che operano anche attraverso meccanismi corruttivi.

Effetti scontati, problemi enormi

La prima conseguenza di questa situazione appare scontata, quasi tautologica: secondo il 38,2% delle imprese, la mancanza di giustizia genera illegalità nelle relazioni economiche, alimentando un circolo vizioso che finisce per esacerbare un contesto già precario. Ovvio anche il secondo effetto di una giustizia giudicata inefficiente, con il 31,5% delle aziende che sottolinea il rallentamento del circuito economico, le difficoltà negli investimenti e la crescita della disoccupazione. Tutti elementi che finiscono per intaccare il senso di sicurezza delle imprese (24,6%): il risultato è un deterioramento delle relazioni economiche e commerciali, nonché una maggiore difficoltà nel trasformare le potenzialità in risultati concreti.

Soluzioni per un obiettivo comune

L'obiettivo appare ormai chiaro: secondo il 64,3% delle imprese, è necessario abbreviare i tempi dei processi, innalzare il livello di professionalità del personale e prevedere benefici fiscali per le spese processuali. Le strade percorribili sono tante. Il ministro della giustizia, **Andrea Orlando**, ha colto l'occasione per presentare un rapporto sul lavoro di recupero dei tribunali in ogni regione, applicando una supervisione costante e stilando una classifica su parametri di merito ed efficienza. Nel confermare il legame fra efficienza della giustizia e crescita del valore economico delle Pmi, il guardasigilli ha evidenziato come alcuni risultati siano già visibili: alcuni tribunali del Nord Italia, ha spiegato, presentano performance equiparabili a quelle che si registrano nell'Europa settentrionale.

Altro possibile fattore di sviluppo è il perfezionamento delle funzioni di un giudice specializzato, come illustrato da **Magda Bianco**, titolare del servizio tutela dei clienti e antiriciclaggio della **Banca d'Italia**, **Fabio Florini**, presidente della sezione specializzata in materia di impresa del **tribunale di Bologna**, e **Francesco Vella**, ordinario di diritto commerciale all'**Università di Bologna**. Seguire specifiche realtà imprenditoriali in determinate controversie, hanno spiegato, può incrementare la qualità e la rapidità delle decisioni giudiziali. E, di conseguenza, concorrere alla crescita economica del Paese.

Giacomo Corvi

WELFARE

In Lombardia, un osservatorio per i benefit aziendali

Protocollo d'intesa fra Assolombarda e i principali operatori del territorio, tra cui anche Assiteca, per il monitoraggio del mercato e la condivisione delle best practice

Il welfare aziendale è un fenomeno in netta crescita. Stretto nella morsa di politiche di contenimento che puntano soltanto a ridurre il deficit statale, il sistema pubblico stenta ormai a garantire le prestazioni classiche dello Stato sociale. E le imprese sono oggi chiamate a soddisfare i bisogni dei dipendenti attraverso benefit integrativi, nel campo della previdenza, dell'assistenza sanitaria e dei servizi alla famiglia. Le novità inserite nell'ultima legge di bilancio, come la detassazione dei premi di risultato convertiti in benefit aziendali, vanno in un'unica direzione: favorire il concorso delle imprese nella fornitura di servizi alla popolazione.

Broker per il welfare

Se la tendenza appare confermata, l'obiettivo è ora quello di monitorare il mercato e prevedere le linee di sviluppo del fenomeno. Con questo fine nasce, in Lombardia, l'*Osservatorio sul welfare aziendale*, istituito con protocollo d'intesa fra **Assolombarda Confindustria Milano Monza e Brianza** e i principali operatori del territorio. Fra questi c'è anche **Assiteca**, unico broker firmatario dell'iniziativa. "L'osservatorio - commenta **Alessia Maggiani**, direttore della divisione employee benefits e welfare di Assiteca - costituisce un nuovo momento di confronto e ispirazione per focalizzare l'attenzione delle imprese sulla protezione del loro asset più importante: il capitale umano".

Studiare il fenomeno

Aperto all'adesione di altri operatori associati ad Assolombarda e interessati a dare il proprio contributo al progetto, l'osservatorio punta a identificare i trend del settore attraverso una misurazione puntuale del tasso di adozione nel territorio. Di durata triennale, il protocollo prevede la condivisione di dati strutturali e congiunturali elaborati dal centro studi di Assolombarda, al fine di meglio monitorare il settore e studiarne la diffusione in termini scientifici. Centrale sarà poi la condivisione e la promozione di *best practice* e comportamenti virtuosi da parte delle diverse aziende. Previsto infine un supporto concreto alle imprese, nel rispetto della contrattazione collettiva e della normativa vigente, attraverso una promozione delle opportunità e degli strumenti già esistenti nel settore.

G.C.

PARTNERSHIP

Aon e Intesa Sanpaolo, insieme per il danni

Nuove soluzioni pensate per il corporate e le Pmi. Con appositi risk assessment per individuare le specifiche necessità assicurative

Rafforzare il posizionamento nel ramo danni a sostegno di grandi aziende, piccole e medie imprese. Questo l'obiettivo dell'accordo di collaborazione, siglato tra la divisione assicurativa di **Intesa Sanpaolo** con il broker internazionale, **Aon**.

La partnership mette a frutto l'ampia base clienti e la conoscenza approfondita del mondo aziendale che il gruppo italiano detiene e le competenze tecniche assicurative globali, che contraddistinguono il player del brokeraggio internazionale. Sono 1,3 milioni le imprese clienti del gruppo Intesa Sanpaolo, di cui 500 mila aziende *retail* seguite dalla divisione *Banca dei territori*, che potranno ora accedere a prodotti e servizi assicurativi, sia standard, sia *tailor made*, ad alto valore aggiunto.

"Lavorare insieme ad un operatore globale come Aon - spiega **Nicola Fioravanti**, responsabile della divisione assicurativa del gruppo Intesa Sanpaolo - ci consentirà di completare l'attuale offerta con ulteriori soluzioni, ancora più innovative, per rispondere alle esigenze delle aziende clienti, sviluppando il contributo della componente danni, dove puntiamo a operare da leader di mercato. I nostri gestori, inoltre, saranno in grado di conoscere ed analizzare in maniera sempre più approfondita le aziende ed i prodotti loro dedicati, ampliando le iniziative multicanale e le opportunità di cross selling".

Soluzioni ad hoc

La collaborazione, che coinvolgerà anche divisioni del gruppo Intesa Sanpaolo, Banca dei territori, Corporate & Investment Banking e Banche estere, prevede che il gestore segnali ad Aon le caratteristiche dell'azienda cliente, mentre il broker, attraverso un approfondito *risk assessment*, comprenderà i bisogni assicurativi dell'impresa, individuando sul mercato le migliori soluzioni o sviluppandone di personalizzate (polizze danni sugli impianti produttivi o sulla Rc dei beni prodotti e commercializzati). Questo consentirà ai manager e agli imprenditori di avere una chiara mappatura dei potenziali rischi e una conseguente soluzione dedicata, ad alto valore aggiunto.

Laura Servidio

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it