

PRIMO PIANO

Bail-in, salvi i fondi pensione

Il bail-in non riguarderà i fondi pensione. Lo ha stabilito ieri un emendamento, approvato dalla commissione bilancio della Camera, al testo della manovra bis che andrà oggi a Montecitorio per l'approvazione dell'emendamento, molto probabilmente con il voto di fiducia.

La questione era legata alle somme liquide depositate temporaneamente dai fondi pensione presso gli istituti di credito: in assenza di un'esplicita protezione di questi importi, il pericolo di un loro coinvolgimento in un'eventuale procedura di salvataggio della banca sarebbe stato concreto.

I principali operatori del settore della previdenza chiedevano da tempo che fosse chiarito questo punto: "sono stati accolti i molteplici solleciti, anche tecnici - ha commentato in una nota il presidente di Assofondipensione, Giovanni Maggi -, pervenuti dalla nostra associazione al legislatore. La tutela del risparmio previdenziale è, e deve rimanere, inviolabile". Sergio Corbello, numero uno di Asso-previdenza, ha ricordato che l'emendamento rappresenta solo un primo passo, comunque importante, ma "cui dovrebbe necessariamente seguire l'esclusione dal bail-in anche delle casse sanitarie e delle fondazioni bancarie"

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Il rischio del fuorigioco

In attesa di un boom del settore assicurativo, che forse non arriverà mai, gli agenti sottovalutano il pericolo che in pochi anni una nuova generazione di clientela possa lasciarli al palo. Vittorio Giovetti, neo membro del cda di UnipolSai ed ex presidente del gruppo ex Fondiaria, fa appello a tutti gli intermediari di buona volontà

Mentre continuano le polemiche di alcuni colleghi rispetto alla sua nomina a nuovo rappresentante degli agenti nel cda di UnipolSai, Vittorio Giovetti, presidente dimissionario del gruppo agenti ex Fondiaria, pensa soprattutto alla grande responsabilità che gli è stata affidata e al futuro della categoria. Futuro che rischia di finire in fuorigioco per molti intermediari che attendono le magnifiche sorti progressive del mercato assicurativo, senza accorgersi che il cambiamento sarà violento, quando una nuova generazione di clienti imporrà di colpo nuove abitudini di consumo.

Eletto presidente del gruppo ex Fondiaria nel 2013, oggi lascia il testimone alla collega, già vice presidente, Paola Minini, e si prepara alla nuova avventura.

Lei lascia la presidenza del gruppo ex Fondiaria perché candidato direttamente dai colleghi per il consiglio di amministrazione della mandante. Con quale animo accede a questo incarico? Qual è stata la sua prima impressione?

In primis, sono onorato della fiducia che gli altri colleghi presidenti dei gruppi UnipolSai hanno riposto in me, e che intendo ricambiare con risultati concreti. Sono consapevole della sfida che mi attende: posso continuare a essere utile al sistema complessivo delle relazioni tra rete agenziale e compagnia se riuscirò a svolgere con efficacia il ruolo che mi è stato affidato, e cioè di coordinamento istituzionale tra i gruppi e i vertici della società, senza alcuna sovrapposizione con i presidenti di gruppo. Sono anche emozionato, inutile negarlo, per un'esperienza che credo mi arricchirà sia sotto il profilo professionale sia sotto quello umano. Quanto alla mia prima impressione, anche se forse è prematuro esprimerla, posso soltanto dire che nell'unica riunione del cda alla quale sino a ora ho partecipato, ho incontrato uomini e donne di notevolissima esperienza e di grande spessore professionale, come mi attendevo. *(continua a pag. 2)*



INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Con la sua prestigiosa nomina, si è riaperto il fatidico tam tam inquisitorio da parte di una frangia di colleghi. Stupisce che riusciate a discutere anche su fatti positivi come questo. A suo parere, perché questo scontro continuo su tutto?

Sono consapevole del fatto che esistano ancora colleghi scettici sull'effettiva utilità dell'agente consigliere per la nostra categoria e nel corso del mio mandato mi auguro di convincerli del contrario. In effetti, mi rendo conto che quella dell'agente consigliere è una figura complessa da definire: io non sono investito di poteri diretti, perché non sono stato candidato da alcuna base, ma designato dai vertici dei gruppi; al tempo stesso, però, come ex presidente di gruppo credo di avere acquistato sul campo una certa rappresentatività e mi auguro così di poter essere percepito come indicativo della categoria anche dalla vasta base degli agenti UnipolSai, e non solo dai colleghi del mio gruppo di appartenenza.

Quanto allo scontro continuo, anche a me rattrista constatare che troppo spesso gli agenti siano divisi su tutto o quasi; ma nella mia non più breve carriera di rappresentante degli intermediari ho compreso che il carattere talvolta litigioso della nostra categoria è una conseguenza inevitabile del nostro individualismo. Arrivo a dire che forse, se non fossimo individualisti, non svolgeremmo questa professione ma avremmo scelto altre strade. Spetta quindi a chi ha ruoli di guida fare il meglio con il materiale umano a disposizione e indirizzare la naturale effervescenza dei colleghi in direzioni utili alla categoria, anche se non è cosa sempre facile e possibile.

Come valuta, oggi, il mercato assicurativo italiano, da sempre fanalino di coda in Europa? Responsabilità delle compagnie, che non hanno saputo interagire con la collettività, delle reti distributive o di una generale carenza culturale degli italiani?

Un po' tutte tre le cose insieme. Mali atavici, quindi, dai quali non vedo come il mercato assicurativo del nostro Paese possa guarire in tempi brevi; per decenni noi operatori abbiamo atteso un boom che ancora non c'è stato e che dubito arriverà, almeno nel breve-medio periodo. Osservo però che negli ultimi decenni il modestissimo sviluppo ha comportato anche pochissimo dinamismo nella clientela e la quota di mercato ad appannaggio della nostra categoria è rimasta elevata. Questo ha contraddetto le previsioni delle autorevoli cassandre che, quando io iniziavo la mia carriera, preconizzavano la rapida estinzione degli agenti; ma l'utilizzo dei canali digitali da parte della clientela giovane che noi agenti non riusciamo a intercettare, e soprattutto il prevedibile sviluppo delle reti miste assicurative-bancarie, cambierà tutto nel giro di pochi anni: in sintesi, non vedo volumi di premi in aumento da spartirsi, ma la stessa torta da dividersi con soggetti più adatti di noi a rapportarsi con il mercato. Intuisco quindi un grande rischio per noi agenti: quello di rilassarci sull'aspettativa che il futuro sarà identico al presente e così trovarci improvvisamente fuori gioco.

(continua a pag. 3)



**LEGGE SULL'OMICIDIO
STRADALE:
SCOPRI
LE POLIZZE ARAG
PER LA
CIRCOLAZIONE.**



(continua da pag. 2)

Paola Minini, agente a Brescia, già vice presidente del gruppo, raccoglierà il suo testimone. Proseguirà con le strategie da lei portate avanti? È dell'opinione che, per una donna, sia più o meno facile presiedere un gruppo storico come il vostro?

So che il timone del gruppo è rimasto in salde e valide mani; anche se il nostro resta un mondo prevalentemente maschile, Paola non si fa condizionare da questioni di sesso o di genere. Nel corso della mia presidenza, abbiamo condiviso ogni strategia e ogni decisione.

Credo quindi che, almeno nel breve, la politica del gruppo non subirà mutamenti, mentre non si può escludere che ciò non accadrà in futuro perché è evidente che chi ha responsabilità di guida deve anche adattare la propria azione al contesto complessivo nel quale opera e quindi, al continuo mutare di questo, deve eventualmente saper adeguare la propria strategia.

I nostri lettori sono certamente interessati a una breve sintesi (risultati e sconfitte) dei suoi quattro anni trascorsi da presidente del gruppo agenti: quante sono state le soddisfazioni e quante, invece, le cose che non è riuscito a portare a termine?

La mia presidenza ha coinciso con il periodo d'integrazione della rete ex Fondiaria in UnipolSai. Due storie e due stili di relazione molto diversi e quindi per me e per i miei collaboratori sono stati anni di grandissimo impegno: nell'adattarci al nuovo contesto e nell'accettare una profonda trasformazione, abbiamo perseguito l'obiettivo di non perdere la nostra rilevanza. Mi piace pensare che in questi anni la nostra azione, unita a quella identica e contemporanea dei colleghi di Sai e Milano, abbia a sua volta modificato l'approccio di UnipolSai alle reti e al mercato, arricchendo così la compagnia e contribuendo ad ammodernarla.

Questa attività mi ha davvero appassionato e, grazie agli stimoli ricevuti, ora mi sento un uomo migliore rispetto a quello che ero. Rassegnare le dimissioni in questo momento è stato un atto necessario, ma l'ho fatto con rammarico perché avrei preferito concludere la mia esperienza con la scadenza naturale delle cariche, cioè nell'autunno del 2017. Ma il timing aziendale era questo.

Carla Barin

NORMATIVA

Polizze W&I: cresce l'impiego nelle operazioni di M&A

I prodotti warranty & indemnity si stanno facendo strada nel mercato italiano delle acquisizioni. Nate per il mercato straniero, queste coperture si stanno rapidamente adattando alle esigenze tipiche della realtà italiana

Nell'ambito di un'operazione di compravendita di partecipazioni sociali o di complessi aziendali, uno degli aspetti più delicati è costituito dalla negoziazione delle dichiarazioni e garanzie (*representations and warranties*), attraverso le quali il venditore dichiara e garantisce all'acquirente certe situazioni di fatto e diritto della società o azienda oggetto di trasferimento, nonché della clausola di indennizzo (*indemnity*) e delle relative forme di garanzia (tipicamente garanzie bancarie e depositi vincolati). Non è raro che un'operazione non possa essere perfezionata per la difficoltà nel conciliare le diverse aspettative di venditore e acquirente: da un lato, il venditore vuole che il prezzo sia certo e quindi non soggetto al rischio di future riduzioni per effetto di indennizzi dovuti all'acquirente; dall'altro, l'acquirente vuole, invece, porsi al riparo da spiacevoli sorprese.

Uno strumento che si è evoluto

In questo contesto, negli ultimi quindici anni è nato e si è sviluppato (inizialmente nei mercati anglosassoni, poi a livello globale) un nuovo strumento assicurativo, le polizze W&I (*warranty & indemnity*). Si tratta di polizze assicurative volte a coprire le perdite pecuniarie derivanti da violazioni delle garanzie e quindi a trasferire (parzialmente o totalmente) a carico dell'assicuratore i rischi economici conseguenti a un'operazione di acquisizione. Tale strumento è stato inizialmente percepito come costoso (circa il 5% del massimale garantito) e poco flessibile, ma si è progressivamente adattato alle esigenze del mercato, diventando meno oneroso (tra l'1% e il 3% del massimale). Negli ultimi cinque anni, ha cominciato a essere utilizzato anche in Italia, con un forte incremento nell'ultimo anno (il numero di polizze stipulate in Italia è raddoppiato).

(continua a pag. 4)



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

(continua da pag. 3)

Un facilitatore per le M&A

Tali polizze possono essere strutturate a favore del venditore (cosiddetta *seller-side policy*) o dell'acquirente (cosiddetta *buyer-side policy*).

Nel primo caso, l'assicuratore accetta di indennizzare il venditore per qualsiasi passività conseguente a una richiesta di indennizzo dell'acquirente. Nel secondo caso, l'assicuratore accetta invece di indennizzare direttamente l'acquirente per ogni passività subita per effetto della non veridicità e/o correttezza delle dichiarazioni e garanzie rese dal venditore nell'ambito di un contratto di compravendita.

In entrambi i casi, l'indennizzo dell'assicuratore si può aggiungere o sostituire (in tutto o in parte) a quello del venditore.

Sia in Italia sia a livello globale, le polizze *buyer-side* sono le più utilizzate (circa il 90% delle polizze complessivamente stipulate). Entrambi i tipi di polizza rappresentano però validi strumenti per facilitare la chiusura di un'operazione straordinaria.

Dalla parte di chi compra o di chi vende

La polizza *buyer-side* è tipicamente utilizzata quando le limitazioni agli obblighi di indennizzo (cap, franchigia, limiti temporali) non consentano all'acquirente di avere una soddisfacente protezione. In tale caso, la polizza è normalmente costruita in modo da assicurare all'acquirente la possibilità di recuperare eventuali perdite eccedenti il limite massimo garantito dal venditore.

Altre circostanze in cui l'acquirente tipicamente ricorre a tale strumento si verificano quando l'acquirente dubita della solvibilità finanziaria del venditore (in assenza, ad esempio, di garanzie bancarie o depositi vincolati), ritenga difficile agire contro una molteplicità di venditori non solidalmente responsabili, ovvero consideri non opportuno un contenzioso contro un venditore ancora coinvolto nella gestione della società, ovvero qualora il venditore non sia disponibile ad assumere obblighi di indennizzo (tipico è il caso del fondo di *private equity* al termine del proprio periodo di operatività). In tali casi, la polizza è quindi volta a porsi come strumento sussidiario (o alternativo) rispetto all'obbligo di indennizzo del venditore.

Le polizze *seller-side* sono invece utilizzate dal venditore che intende limitare il proprio rischio economico, rendendo certo il corrispettivo ricevuto: a fronte di un costo immediato e certo (il premio della polizza), il venditore può liberarsi o comunque ridurre il rischio, potenzialmente per importi molto superiori, derivanti da eventi incerti.

I rischi non inclusi

Da un punto di vista pratico, ove ci si intenda avvalere di tale strumento, occorre considerare con attenzione alcuni aspetti.

In primo luogo, alcuni rischi non possono essere, o tipicamente non sono, assicurati dalle polizze W&I.

Nella prima categoria rientrano "i sinistri cagionati da dolo o da colpa grave del contraente, dell'assicurato o del beneficiario, salvo patto contrario per i casi di colpa grave" (articolo 1900 Cod. Civ.), le sanzioni amministrative (articolo 12 doc. ass.) ovvero le "sopravvenienze passive o minusvalenze su elementi patrimoniali derivanti da valutazioni conseguenti ad operazioni straordinarie di impresa" (articolo 4, comma 2, Regolamento Isvap 29 del 2012).



Nella seconda categoria, sono incluse le passività note o derivanti da elementi noti, le garanzie sul futuro (*forward looking warranties*), l'aggiustamento del prezzo, le passività conseguenti agli impegni *pre-closing*, le passività conseguenti a evasione fiscale, le passività ambientali o conseguenti alla violazione di previsioni in tema di anticiclaggio e corruzione.

È di particolare importanza, il primo di tali ultimi aspetti: le polizze W&I sono volte a coprire problematiche non conosciute che possano sorgere dopo la conclusione dell'operazione e non eventi e circostanze già noti all'acquirente. Questo richiede che l'acquirente abbia svolto un'accurata attività di *due diligence* sulla società *target*, in difetto della quale l'assicuratore potrebbe chiedere un premio più alto, limitare la copertura della polizza o negarne la concessione.

Talune specifiche circostanze già note, quali ad esempio un contenzioso esistente o uno specifico rischio fiscale, possono invece essere coperte da specifiche (e differenti) tipologie di polizza: si tratta di polizze *tailor made*, che richiedono un attento processo di valutazione e *pricing* e hanno generalmente un costo superiore rispetto alle polizze W&I (tra il 5-10% del massimale).

Una costruzione in progress

Il processo di sottoscrizione di una polizza W&I procede normalmente in parallelo con l'operazione straordinaria, anche se può capitare che le polizze *buyer-side* siano stipulate anche successivamente al *closing* dell'operazione, ed è normalmente contenuto in un tempo ristretto di poche settimane se non addirittura di pochi giorni. Una delle fasi principali di tale processo è la disamina da parte dell'assicuratore, con l'assistenza di un consulente legale, di tutta la documentazione relativa all'operazione (tra cui il contratto di compravendita, i report di *due diligence* e i bilanci della *target*) e la successiva *underwriting call* tra l'assicuratore e il contraente per discutere tra l'altro le risultanze di tale esame.

In conclusione, è indubbio l'effetto positivo portato nel mercato italiano dell'M&A dalle polizze W&I. Si tratta naturalmente di uno strumento che ha ancora margini di sviluppo e adattamento, sia con riferimento ai modelli contrattuali (che nascono da standard stranieri e richiedono ancora valutazioni per verificarne la coerenza rispetto alla legge italiana), sia per la necessità degli operatori economici di acquisire familiarità e dimestichezza. Quando avverrà, assisteremo senza dubbio ad un'ulteriore diffusione di tale strumento.

Giuliano Lanzavecchia,
partner di Osborne Clarke

Convegno

8 GIUGNO 2017

MILANO | 9.00 - 17.00 |

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

GESTIRE I RISCHI DAL TERRITORIO AL MONDO VIRTUALE

Chairman Maria Rosa Alaggio *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.40 - **L'evoluzione dei rischi: il punto di vista delle aziende**

Alessandro De Felice, presidente di Anra

09.40 - 11.00 - **TAVOLA ROTONDA: I rischi tra gestione del territorio, globalizzazione e mondo virtuale**

Adolfo Bertani, presidente di Cineas

Luca Franzini de Luca, presidente di Aiba

Marco Giorgino, professore ordinario di Financial risk management presso il Politecnico di Milano

Bruno Giuffrè, managing partner di DLa Piper

Luigi Viganotti, presidente di Acb

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **L'evoluzione del mestiere di assicuratore**

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's per l'Italia

11.50 - 12.10 - **Dal crawling del web al cyber risk: dati e strumenti per questo nuovo mercato**

Gabriele Antonelli, Cerved SpazioDati

12.10 - 12.40 - **Iniziative per la gestione dei cambiamenti climatici: il progetto Derris**

Aldo Blandino, responsabile tecnico dell'area Ambiente, Città di Torino

Marjorie Breyton, project manager del progetto Derris (Disaster risk reduction insurance) del gruppo Unipol

Elisabetta Ferlini, direttore di Cineas

12.40 - 13.00 - **Prevenzione e gestione delle emergenze**

Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.30 - **Cyber crime, un rischio arginabile?**

Alvise Biffi, coordinatore advisory board cyber security di Assolombarda e vice presidente di Piccola industria-Confindustria nazionale

Tomaso Mansutti, amministratore delegato di Mansutti

Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di Finanza - cyber security advisor

14.30 - 14.50 - **Le sfide della trasformazione digitale per le imprese di assicurazioni: opportunità e minacce**

Paolo Tassetti, property manager, global account & multinational segment leader di Chubb Italy

14.50 - 15.10 - **Gestione sinistri, l'importanza della specializzazione**

Gian Luigi Lercari, amministratore delegato del gruppo Lercari

15.10 - 15.50 - **Terrorismo e conflitti sociali, analisi di un fenomeno dilagante**

Marco Araldi, general manager di Marsh

Carlo Cosimi, head of insurance and risk financing di Saipem

Barbara Lucini, ricercatrice senior di ItStime presso il centro di ricerca sul terrorismo dell'Università Cattolica di Milano

15.50 - 16.50 - **TAVOLA ROTONDA: Le aziende tra obblighi, responsabilità e bisogno di protezione**

Giorgio Basile, presidente di Isagro

Nicola Cattabeni, presidente di Ugari

Francesco Cincotti, presidente di Aipai

Gabriella Fraire, responsabile dell'ufficio assicurazioni di Fiera Milano

Simone Parravicini, corporate Ict director del gruppo Fontana

Giovanni Pizzagalli, risk manager di Foppapedretti

esperienza azienda ()*

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo

(*) invitato a partecipare

Con il patrocinio di:



Altri patrocini:



Main sponsor:



Official sponsor:



Light sponsor:

