

PRIMO PIANO

Revo, cala il prezzo di Elba

Revo, la spac lanciata nel maggio del 2021 da Alberto Minali e Claudio Costamagna, ha annunciato lo scorso venerdì un adeguamento al prezzo di acquisto dell'intero capitale sociale di Elba Assicurazioni: l'operazione, resa nota a luglio e completata a fine novembre, è avvenuta a un prezzo complessivo di poco più di 163 milioni di euro, praticamente 550mila euro in meno di quanto inizialmente previsto e annunciato. L'adeguamento, come spiega una nota stampa della spac, è dettata dalla "procedura di determinazione dell'utile netto del periodo 1° luglio 2021 – 30 novembre 2021" di Elba Assicurazioni.

La spac, nell'annunciare il perfezionamento dell'operazione, aveva indicato che 14,1 milioni di euro del corrispettivo complessivo della transazione erano "corrispondenti all'utile netto tra il 1° gennaio 2021 e il 30 novembre 2021" e che "una parte del prezzo pari a circa 15 milioni di euro" era stata trattenuta in escrow proprio "ai fini della verifica dell'utile netto relativo al periodo tra il 1° luglio 2021 e il 30 novembre 2021".

La società guidata da Alberto Minali ha infine reso noto che "resta trattenuto in escrow un importo di otto milioni di euro a garanzia di eventuali indennizzi che dovessero sorgere dopo il closing".

Giacomo Corvi

MERCATO

Intesa Sanpaolo punta tutto su fintech, wealth management e protezione

Il piano industriale del gruppo bancario e assicurativo si basa su riduzione del profilo di rischio e dei costi grazie alla tecnologia; aumento dell'attività di gestione dei risparmi, business della protection e un investimento massiccio in Esg. Ne ha parlato il ceo, Carlo Messina

Intesa Sanpaolo scommette su digitale, wealth management e protection per costruire la "banca dei prossimi 10 anni", come ha spiegato il ceo **Carlo Messina** nel corso della presentazione del nuovo piano industriale al 2025.

Il colosso finanziario italiano parte da ottime basi per centrare gli ambiziosi obiettivi del piano: nel 2021, la società ha realizzato un utile netto di 4,18 miliardi di euro, in crescita del 19,4% rispetto ai tre miliardi del 2020. Un bel risultato anche per gli azionisti che si vedranno corrispondere un ritorno cash di 4,9 miliardi, di cui 1,5 come saldo dividendi 2021 e 3,4 miliardi di buyback. Nell'anno in corso, il gruppo prevede una crescita dei ricavi, un aumento del risultato della gestione operativa e un utile netto pari a cinque miliardi di euro. Ma questo è solo l'antipasto di un piano industriale molto ambizioso, che il ceo ha presentato venerdì scorso agli analisti e alla comunità finanziaria.



Carlo Messina, group ceo di Intesa Sanpaolo

QUATTRO PILASTRI

Un piano che si basa su quattro pilastri di crescita: in primis, una forte riduzione del profilo di rischio; poi riduzione dei costi grazie alla tecnologia; aumento dell'attività di wealth management e business della protezione; e un investimento massiccio in Esg. L'obiettivo finale, al 2025, è l'innalzamento dell'utile netto fino a 6,5 miliardi di euro e la distribuzione agli azionisti di oltre 20 miliardi lungo tutta la durata del piano.

Centrale sarà la creazione della nuova banca digitale, **Isybank**, che conterà quattro milioni di clienti, e che sarà lanciata "a brevissimo", secondo le parole di Messina. Si tratta di una piattaforma che "genererà circa 200 milioni di ricavi" e che si avvarrà della ricerca sull'intelligenza artificiale svolta nell'innovation center di Torino. (continua a pag. 2)

INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui

(continua da pag. 1)

FINTECH, VOGLIA DI LEADERSHIP

“Il mondo fintech – ha spiegato Messina – aggredisce facilmente le banche perché rende i servizi facili e a basso costo: noi creeremo le basi per far entrare in questo mondo soprattutto la protection”. Isybank si avvarrà anche dell’esperienza di **Banca 5**: “sarà un percorso rapidissimo – assicura il ceo – perché creeremo un modulo che diventerà la base di tutta la tecnologia di Intesa Sanpaolo”.

Il laboratorio di intelligenza artificiale sarà un’unità strategica presente fisicamente nel grattacielo di Torino. Si tratta di un progetto essenziale perché “questo è il futuro della banca”, ha detto Messina che si sta occupando personalmente di selezionare le persone che faranno parte della squadra dell’innovation lab: “ci sarà grande qualità del capitale umano, perché se noi entriamo in questo mondo (fintech, ndr) è per diventare leader”, ha chiosato.

UNA BANCA DEL NORD (EUROPA)

Intesa Sanpaolo è chiamata dal proprio ceo ad “anticipare i fenomeni che possono derivare dall’ingresso di nuovi competitor”, riuscendo anche a risolvere un punto di debolezza storica delle banche italiane, cioè la questione degli Npl: “noi siamo riusciti a ridurre drasticamente il livello di sofferenze e incagli e quindi a puntare a un futuro più simile a quello delle banche dei Paesi nordici”.

Questo grazie anche all’acquisto di **Ubi Banca**, definita “la banca migliore del sistema dopo Intesa Sanpaolo”, orientata a wealth management e protection.

Tornando nel merito del piano industriale, questo ha “un forte connotato Esg” perché, ha detto Messina, “aumenteremo gli interventi a favore delle persone, faremo housing sociale, investendovi oltre 500 milioni di euro, accelereremo gli obiettivi net-zero grazie a impieghi per 90 miliardi in asset green”.

IL RIALZO DEI TASSI NON È UN PROBLEMA

Messina ha molto insistito sull’importanza sistemica della banca che “rappresenta il pilastro finanziario dell’Italia, che gestisce oltre un trilione e 300 miliardi di risparmi”, erogando prestiti alle imprese per un terzo del Pil: “il nostro contributo al Pnrr varrà oltre 400 miliardi di euro a disposizione di famiglie e imprese”, ha sottolineato il ceo di Ca’ de Sass.

Messina si è anche mostrato fiducioso rispetto al futuro, sia della banca sia dell’economia italiana, ribadendo più volte di non temere un ipotetico rialzo dei tassi d’interesse, possibile, secondo lui, eventualmente solo dal secondo semestre.

“Se salgono i tassi – ha detto – potrebbero esserci piccole modifiche di scenario, ma non darei enfasi a impatti negativi: fino a un punto percentuale di rialzo l’impatto sarebbe marginale, ma è difficile pensare che ci sarà un effetto di discontinuità”. Anche la crescita dello spread sarà di carattere transitorio, secondo Messina, che confida nel fatto che, visti i risparmi accumulati in questi anni di pandemia e di crisi nei depositi delle banche, ripartiranno i consumi: “crescita e risparmio delle famiglie tendono a compensare il problema del debito pubblico”, ha specificato.

LE M&A NON SONO UNA PRIORITÀ

Sempre riguardo al futuro di Intesa Sanpaolo, Messina ha più volte negato l’intenzione di procedere con nuove acquisizioni, escludendo peraltro anche nuove partnership nell’asset management, cosa che invece la banca aveva cercato, soprattutto all’estero, in passato. “Non abbiamo in programma nessuna partnership – ha ribadito –, continueremo a rafforzare l’attività ma senza acquisizioni. Con Ubi abbiamo comunque portato 200 miliardi di masse tra risparmio gestito e assicurato”.

Nei campi di wealth management e protection, detta la volontà di crescere ancora, il ceo ha tuttavia ammesso che in mercati come quelli del centro ed est Europa c’è meno capacità di sviluppo: “restano Paesi strategici, ma non vedo possibilità di M&A”, ha precisato.

UNIONE BANCARIA: UN NODO DA SCIOGLIERE

Non avere piani di M&A, non vuol dire però non occuparsi di una questione cruciale, “importantissima” a livello europeo, ovvero l’unione bancaria. Messina si è soffermato sull’argomento, facendo notare che in Europa ci sono “banche eccellenti, gestite benissimo, ma che tutte insieme non fanno in termini di valori di borsa nemmeno un terzo di **J.P. Morgan**”.

Ecco perché per il ceo è necessario “favorire il percorso di aggregazione europeo”, senza però ricorrere a fusioni a freddo tra business molto diversi tra loro. “L’unione bancaria – ha concluso – è un tema che va affrontato e risolto, perché è indispensabile per l’Europa porsi allo stesso livello di Stati Uniti e Cina”.



Il grattacielo di Intesa Sanpaolo a Torino

NORMATIVA

Collaborazioni e monitoraggio delle reti distributive

In data 23 dicembre 2021 l'Ivass ha fornito alcuni chiarimenti sui rapporti tra broker e compagnie, così come demandato alle imprese dall'art. 46 Reg. 40/2018. Le indicazioni dell'istituto, nondimeno, dovranno essere applicate in modo adeguato e coerente con le finalità della norma; diversamente, la richiesta dell'autocertificazione al broker si risolverebbe in un adempimento meramente formale, che avrebbe l'effetto di esonerare l'impresa dai propri obblighi di verifica

Ai fini del monitoraggio delle reti distributive, le imprese non sono legittimate a introdurre procedure pervasive e incoerenti con la posizione di indipendenza e autonomia dei broker e, pertanto, il controllo dei requisiti di professionalità e onorabilità previsto dall'art. 46 Reg. 40/2018 può essere basato sulla diretta assunzione di responsabilità da parte dei broker mediante il rilascio alle imprese di autocertificazioni coerenti con la disciplina di cui al DPR n. 445 del 2000 e in linea con le *best practice* diffuse sul mercato: queste le indicazioni fornite da Ivass al punto 3 dei chiarimenti in materia di distribuzione assicurativa pubblicati in data 23 dicembre 2021.

In termini generali, le premesse da cui muove l'istituto risultano di certo condivisibili, atteso che ogni processo distributivo presenta le sue peculiarità e dev'essere monitorato in modo proporzionato (dunque, nel caso del broker, senza ledere l'autonomia e l'indipendenza). D'altro canto, il generico richiamo alla disciplina dell'autocertificazione (e a non meglio specificate prassi di mercato) pone alcuni dubbi sull'effettivo contenuto dell'autocertificazione.

Formazione e professionalità: due concetti diversi

Ebbene, pare intanto evidente che l'autocertificazione non può risolversi in una mera dichiarazione con cui il broker attesti di possedere formalmente i requisiti di onorabilità e professionalità previsti dal Reg. 40/2018: e infatti, ove interpretata in tali termini, l'autocertificazione risulterebbe priva di qualsivoglia utilità effettiva, atteso che il possesso di quei requisiti è previsto già solo per poter operare come intermedia-

rio. Tale conclusione risulterà ancora più evidente, ove solo si consideri come Ivass, negli esiti della pubblica consultazione del Reg. 40/2018, abbia affermato che il monitoraggio di cui all'art. 46 Reg. 40/2018 è "basato su verifiche di adeguatezza della formazione e dell'aggiornamento professionale effettuati dalle reti distributive di cui l'impresa si avvale nonché sull'osservanza delle regole di comportamento": come a dire che le imprese sono chiamate non solo a verificare l'effettivo assolvimento degli obblighi formativi previsti dalla Parte IV del Reg. 40/2018, ma soprattutto a misurare il livello di professionalità effettivamente raggiunto dalle reti distributive mediante lo svolgimento di quelle attività di formazione e aggiornamento obbligatorie per legge.

Oltretutto, si consideri come il broker ben possa avvalersi dell'opera di altri intermediari e ritrovarsi al vertice di veri e propri network, che in alcuni casi risultano particolarmente estesi e coinvolgono un numero di operatori anche superiore alla soglia già prevista dalla normativa regolamentare per la qualifica di "grande broker" (così come introdotta nel Reg. 24/2008 dal Provvedimento Ivass n. 46/2016). Ebbene, non vi è dubbio che il rilascio di un'unica autocertificazione da parte del broker sia di certo coerente col ruolo "apicale" che quest'ultimo potrebbe effettivamente assumere nell'ambito di contesti distributivi particolarmente articolati; nondimeno, è altrettanto evidente che, proprio in ragione di tale ruolo, la dichiarazione rilasciata dal broker non può certo esaurirsi nella mera certificazione dei requisiti di legge in capo a tutti i propri collaboratori, ma dovrebbe restituire all'impresa informazioni maggiormente significative per poter valutare la professionalità del network nel suo complesso.

I contenuti dell'autocertificazione

Date tali premesse e volendo individuare alcuni dei possibili contenuti di un'autocertificazione realmente utile ai fini del monitoraggio, noteremo intanto come un indice di professionalità effettiva possa essere desunto dall'analisi dei reclami ricevuti dal broker (per il fatto proprio e dei collaboratori), che l'intermediario iscritto alla sezione B è già tenuto a effettuare in proprio ai sensi dell'art. 10 undecies Reg. 24/2008. (continua a pag. 4)



(continua da pag. 3)

E ancora, con specifico riguardo ai network di cui si è detto in precedenza, si consideri come i rapporti contrattuali intercorrenti tra il broker e i propri collaboratori siano molto spesso presidiati da specifici meccanismi contrattuali, mediante i quali l'intermediario "apicale" può esercitare un effettivo controllo su tutti i soggetti di cui si avvale e, se del caso, interrompere le collaborazioni sgradite (si pensi alle penali o alle clausole risolutive connesse al rispetto di determinate *guide lines* e/o *policies* distributive oltretutto, come ovvio, della normativa regolamentare): ebbene, non vi è dubbio che l'autocertificazione di simili presidi contrattuali da parte del broker possa costituire un ulteriore dato rilevante ai fini del monitoraggio.

Già solo alla luce di tali brevi considerazioni, par dunque evidente che l'autocertificazione, se da un lato non può esaurirsi in una mera attestazione dei requisiti di legge per poter operare sul mercato, dall'altro non deve neppure risolversi in un incumbente eccessivamente gravoso, atteso che le informazioni di cui si è appena detto risulterebbero certamente significative e, al tempo stesso, sarebbero nella piena e immediata disponibilità del broker che rilascia l'autocertificazione.

La responsabilità del monitoraggio resta in capo alle imprese

Ciò detto, resta ovviamente inteso che tali informazioni, una volta acquisite mediante autocertificazione, devono poi essere valutate nell'ambito di una più completa analisi che tenga altresì conto della specifica struttura della rete, della tipologia dei prodotti intermediati, delle tecniche distributive impiegate ecc.

Nondimeno (ed è anche su questo punto che le indicazioni fornite da Ivass potrebbero risultare in parte equivoche), occorre considerare come l'analisi dei dati forniti dal broker debba comunque essere svolta dall'impresa: in altri termini, l'autocertificazione costituisce un mero strumento di raccolta di informazioni rilevanti ai fini del monitoraggio, il cui rilascio non determina alcuna responsabilità diretta del broker se non per quel che attiene alla veridicità delle informazioni fornite con l'autocertificazione. In definitiva, anche a seguito della pubblicazione dei chiarimenti del 23 dicembre 2021, gli obblighi di monitoraggio restano pur sempre e unicamente in capo alle imprese, le quali sono dunque chiamate, non solo ad analizzare le informazioni comunicate loro dai broker mediante autocertificazione, ma prima ancora a individuare la tipologia di dati rilevanti che dovranno poi essere raccolti proprio mediante tale documento.

Giuseppe Chiriatti,
avvocato in Milano

RICERCHE

Italiani sempre più connessi, ma anche più preoccupati

Secondo studio di Europ Assistance e Lexis Research c'è una scarsa conoscenza dei sistemi di protezione online

Le abitudini di utilizzo dei dispositivi elettronici connessi a internet sono cambiate rispetto al periodo pre-Covid, e la maggior parte degli italiani trascorre sempre più tempo utilizzando i vari device rispetto a prima della pandemia. La pandemia ha fatto accrescere il rischio informatico dando ai cyber criminali sempre più possibilità di attacco. Prova a tracciare un quadro della situazione un'indagine sulla cyber & digital protection realizzata per Europ Assistance da Lexis Research su un campione rappresentativo della popolazione italiana, i cui risultati saranno diffusi in occasione del Safer Internet Day (8 febbraio), la giornata internazionale di sensibilizzazione per i rischi che comporta l'utilizzo del web.

Smartphone e computer sono i dispositivi preferiti dagli adulti: rispettivamente, essi sono utilizzati per più di due ore dal 56% e 48% del campione. Rispetto al 2020, si nota una riduzione della percentuale di persone che trascorrono più di due ore al computer e un aumento della frequenza di utilizzo dello smartphone. Dalla ricerca emerge un utilizzo massiccio anche da parte dei minori di 18 anni: il 35% di loro passa almeno due ore al giorno sullo smartphone, il 23% almeno due ore sul tablet e il 19% sul computer. Questo utilizzo spropositato del web preoccupa i genitori rispetto ai crimini online diretti verso i loro figli: la preoccupazione principale riguarda gli atti di bullismo, seguita dall'adescamento da parte di predatori sessuali.

Il cybercrime è un fenomeno ancora in crescita e gli italiani sono sempre più consapevoli dell'incremento dei rischi cyber associati ad operare in un contesto digitale: il 38% dei consumatori percepisce un rischio informatico maggiore rispetto al periodo pre-Covid.

Beniamino Musto

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

Supplemento al 7 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577