

La riorganizzazione del settore tra accordi

con il mondo bancario e le nuove normative

Studi impegnati a cercare una nuova via alle assicurazioni

Pagine a cura
di **DUILIO LUI**

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

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



Gian Paolo Tagariello

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 bancassicurazione o le partecipazioni bancarie nei capi-

tali 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*.



Paolo Ghiglione

«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 bilancistici imposti dalle nuove

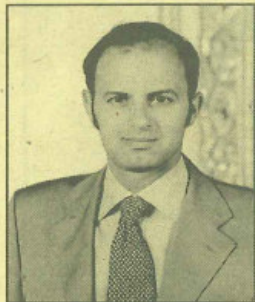
normative in materia di capitale di vigilanza», aggiunge Tagariello.

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

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 Origoni 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



Laura Opilio

Lloyd's di Londra. «In particolare sono coinvolte le polizze volte a coprire i rischi d'impresa o le responsabilità degli amministratori e sindaci di società», spiega l'avvocato, mostrandosi ottimista sul futuro del mercato italiano: «Gli occhi delle compagnie assicurative straniere (principalmente britanniche e statunitensi) sono rivolte 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.