

PRIMO PIANO

## Cattolica, una cordata dal Nord-Est

Secondo alcune indiscrezioni circolate nella giornata di ieri, Banca Finint di Enrico Marchi starebbe lavorando a una cordata per acquistare una quota di circa il 10% di Cattolica, rilevando almeno una grossa fetta delle azioni proprie (12,3% del capitale) di cui la compagnia si è fatta carico a seguito dell'esercizio del recesso dopo la trasformazione in Spa. Secondo quanto riportato dall'Ansa, Marchi starebbe cercando di coinvolgere investitori radicati nel Nord-Est e investitori internazionali, e avrebbe già avviato contatti con gli organismi di vigilanza a cui spetta, tra l'altro, il compito di autorizzare l'acquisto di partecipazioni qualificate nelle assicurazioni. Parlando in occasione della presentazione dei risultati di Finint, Marchi aveva detto che "sarebbe molto importante e opportuno che, accanto a un socio autorevole come Generali, ci fossero anche espressioni del territorio come fondazioni, family offices, investitori istituzionali per rivitalizzare una compagnia assicurativa che è un asset fondamentale soprattutto a Nord-Est". L'ivass ha imposto a Cattolica di vendere le azioni proprie entro la fine dell'anno. Se Marchi dovesse riuscire nel suo obiettivo, la cordata del Nord-Est puntellerebbe l'azionariato di Cattolica con una seconda gamba che bilancerebbe il peso acquisito da Generali.

Beniamino Musto

NORMATIVA

## Mercato immobiliare: serve certezza sugli schemi di polizza

**I casi di fallimento del costruttore o del venditore di un immobile in fase avanzata di acquisizione aprono il campo a questioni assicurative ancora complesse da sciogliere. Secondo il Forum Cauzioni e Credito, è urgente un intervento definitivo del legislatore**

Il **Forum Cauzioni e Credito**, presieduto da **Giovanni Brambilla Pisoni**, auspica in tempi brevi un intervento normativo definitivo che preveda gli schemi tipo delle polizze fideiussione e decennale postuma, per dare così pieno compimento alle disposizioni normative introdotte per la tutela degli acquirenti degli immobili in costruzione volute dal legislatore sin dal 2004.

Il tema delle polizze fideiussorie e assicurative riguardanti la tutela degli acquirenti di immobili da costruire è un argomento complesso che tocca direttamente il settore assicurativo e a cui, dicono le imprese specializzate nei rami credito e cauzione, non è stata data ancora una risposta convincente.

Inquadriamo la questione: per tutelare gli acquirenti di immobili in corso di costruzione dal rischio di insolvenza del costruttore e dare loro la possibilità di recuperare gli anticipi versati nel corso dei lavori, è stata introdotta la legge 210 del 2 agosto 2004, successivamente recepita tramite dlgs 122 del 20 giugno 2005. La normativa introduce l'insolvenza del costruttore/venditore nel caso in cui quest'ultimo incorra in una "situazione di crisi", colmando una lacuna dell'ordinamento nazionale che aveva nuociuto a decine di migliaia di famiglie vittime di fallimenti dei costruttori/venditori.

### COSA PREVEDE LA LEGGE

Agli effetti pratici, ha ricordato il Forum, la soluzione è stata quella di prevedere, al momento della stipula del contratto, l'obbligatorietà da parte del costruttore di consegnare all'acquirente, pena la nullità dell'accordo, una fideiussione di importo pari alle somme riscosse e da riscuotere da parte del costruttore prima del rogito, a esclusione delle somme erogate da un soggetto mutuante e dei contributi pubblici già assistiti da autonoma garanzia. La fideiussione stipulata dal costruttore in favore dell'acquirente garantisce la restituzione delle somme versate maggiorate degli interessi legali, pur non garantendo un termine di consegna dell'immobile.

(continua a pag. 2)





INSURANCE CONNECT  
È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Al momento del rogito, il costruttore deve consegnare all'acquirente una polizza assicurativa indennitaria decennale a copertura dei danni materiali e diretti all'immobile, compresi i danni a terzi, a seguito di rovina totale, parziale o di gravi difetti costruttivi (art. 4 dlgs 122 del 2005).

### L'INTRODUZIONE DEL CODICE DELLA CRISI

Nel 2019 è intervenuta però una modifica e un'integrazione delle disposizioni normative attraverso il dlgs 14 del 2019, noto come *Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza*. Le due modifiche più rilevanti prescrivono che la fideiussione possa essere rilasciata soltanto da una banca o da una compagnia di assicurazione, e che la fideiussione non debba garantire solo il caso in cui il costruttore incorra in una situazione di crisi, ma anche il mancato adempimento di quest'ultimo all'obbligo della consegna della polizza postuma decennale al momento della stipula del rogito. Si prevedono, tra l'altro, l'adozione di "appositi decreti ministeriali recanti i modelli standard della fideiussione e della polizza postuma decennale" i quali, ad oggi, ha sottolineato il Forum, "non risultano essere stati ancora pubblicati".



### GLI ASPETTI CONTROVERSI

Dal 2019 si sono susseguiti presso il ministero della Giustizia vari incontri con l'**Ania** e le altre organizzazioni interessate a discutere degli schemi di polizza. Lo scorso mese di novembre, "a distanza di oltre un anno dall'ultima riunione del tavolo tecnico", ha precisato il Forum, il ministero ha predisposto e inoltrato alle parti coinvolte la bozza del dm e il modello standard della fideiussione per la raccolta di eventuali commenti e osservazioni. Gli aspetti critici sono molteplici e tra questi ci sono le disposizioni transitorie che prevedono un'applicazione retroattiva "non condivisibile dal punto giuridico e sostanziale", fanno notare le imprese riunite nel Forum.

Un altro aspetto controverso della bozza è la responsabilità solidale dei garanti nei confronti del beneficiario, nell'ipotesi in cui la fideiussione sia prestata congiuntamente da più garanti ma anche nel caso di singole garanzie prestate con atti separati per ciascun fideiussore. Il Forum ha obiettato che la norma trova la sua ratio nel *Codice dei contratti pubblici*, cioè in un contesto che prevede la disciplina di opere pubbliche, e quindi "di ben altra dimensione".

### PROPOSTE A CONFRONTO

Il Forum Cauzioni e Credito, inoltre, è scettico sulla proposta di Ania in merito alla cessazione automatica della garanzia fideiussoria qualora l'acquirente, nonostante la mancata produzione della polizza indennitaria decennale da parte del costruttore, decida comunque di stipulare il rogito, considerato che non sarebbe posto alcun divieto al notaio rogitante di stipulare l'atto nel caso in cui l'acquirente intenda comunque procedere all'acquisto.

Più allineato alle posizioni del Forum Cauzioni e Credito è invece il punto di vista del **Consiglio nazionale del notariato** che sottolinea come l'acquirente non possa rinunciare alle tutele previste dal decreto: "ogni clausola contraria è nulla e deve intendersi come non apposta". Pertanto, ha continuato il Consiglio, "un atto di trasferimento che non contenga alcuna menzione dell'avvenuta consegna della polizza postuma decennale, in quanto veicolo di una rinuncia a detta tutela, non espressa, bensì tacita, ricadrebbe in ogni caso sotto la sanzione della nullità di cui all'art. 4 comma 1 del dlgs 122 del 2005".

### UNA SITUAZIONE DI STALLO

Le imprese di assicurazione si chiedono cosa potrebbe accadere a tutte quelle polizze fideiussorie emesse prima dell'entrata in vigore della disposizione di legge in parola e oggi ancora in corso di validità. Se il costruttore non è in grado di rilasciare la polizza decennale postuma, il notaio presumibilmente non stipula il rogito. La conseguenza di tale condizione potrebbe preludere alla richiesta di nullità del contratto preliminare stipulato in precedenza e richiedere la restituzione degli acconti versati o l'escussione delle garanzie fideiussorie.

Sul tavolo della discussione, ha fatto notare il Forum, pende anche la pubblicazione del decreto recante il contenuto e le caratteristiche dello schema tipo della polizza indennitaria decennale e la definizione di *gravi difetti costruttivi*, che nell'accezione proposta, "sono quelli che colpiscono le parti dell'opera destinate per propria natura a lunga durata, la quale non si concilia con l'art. 1669 del Codice civile e la consolidata giurisprudenza di legittimità nel merito della nozione di *gravi vizi di costruzione*".

Questa situazione di stallo, ha concluso l'associazione, può portare a conseguenze molto negative in un settore che rappresenta una parte cospicua dell'edilizia privata.

## Imprenditori italiani alla ricerca del pivot

**La grande maggioranza delle Pmi affronta la ripartenza con una nuova sensibilità verso i rischi e per questo ha bisogno di consulenti capaci. Un ruolo che spetta anche ai broker assicurativi, che devono affiancare i decisori nell'individuare le aree di potenziale rischio e suggerire soluzioni di protezione**

In Italia ci sono oltre quattro milioni e mezzo di imprese che impiegano oltre diciassette milioni di addetti. Si tratta per lo più di micro imprese. Tra queste, le Pmi sono circa 150mila, occupano oltre 4 milioni di addetti e hanno un giro d'affari di circa mille miliardi di euro, che rappresenta il 14% del Pil italiano. Il sistema Italia è certamente retto dalle Pmi, ma anche dalle micro imprese a conduzione familiare.

E proprio da queste imprese si deve ripartire per dare vita a un nuovo Rinascimento italiano. Oltre seicento anni fa le botteghe artigiane, grazie a mecenati illuminati, contribuivano all'affermarsi di Michelangelo, Brunelleschi, Raffaello, Tiziano, facendoci uscire dal Medioevo. Oggi il ruolo di mecenate illuminato è in capo ai nostri governanti, alle grandi banche, compagnie assicurative e ai professionisti, banchieri, avvocati, commercialisti e broker che in esse operano.

Il sistema delle micro e piccole imprese italiane uscirà stremato e ridimensionato dalla pandemia, e per ripartire avrà necessità soprattutto di due cose: investimenti e protezione. Mai come in questo momento il ruolo delle banche e delle compagnie assicurative sarà centrale per la ripartenza.

Gli imprenditori italiani sono avvezzi a farsi circondare da moltissimi professionisti (mediamente otto), salvo poi prendere le decisioni vitali per la propria impresa in sostanziale solitudine. Commercialisti, avvocati, notai, banchieri d'affari, consulenti finanziari, broker assicurativi, direttori finanziari, contabili, popolano il palcoscenico delle impre-

se italiane senza una regia se non quella dell'imprenditore.

Se da un lato questo può apparire come un limite del nostro tessuto imprenditoriale dall'altro ne costituisce un punto di forza. È indubbio che alcuni settori usciranno fortemente ridimensionati dalla pandemia, ma è altrettanto prevedibile che tanti piccoli imprenditori sapranno ripartire come sempre è stato.

Gli imprenditori avranno però bisogno di professionisti validi che sappiano innanzitutto condurli in modo sano nel mondo del credito e della finanza straordinaria (*Corporate e investment banking e merger & acquisition*) ma anche di professionisti che sappiano proteggere i loro investimenti e il loro patrimonio, anche e soprattutto umano.

Ebbene, in questo contesto il ruolo del broker assicurativo, interlocutore privilegiato per imprese e imprenditori, sarà centrale. Il suo ruolo sarà tanto più rilevante quanto più sarà in grado di affrontare con l'imprenditore alcuni temi non più procrastinabili.

Le piccole e medie imprese impiegano l'82% dei lavoratori e rappresentano il 92% delle imprese attive. Quasi sempre sono gestite da una o due figure chiave, che ricoprono cioè un ruolo fondamentale nell'azienda e che difficilmente è sostituibile. Possono essere uno dei soci fondatori, l'amministratore, un dirigente ma anche un commerciale con un portafoglio di particolare valore o un tecnico con competenze difficilmente replicabili. È sorprendente constatare che meno del 5% delle Pmi abbia preso in considerazione una polizza assicurativa *Key man* e meno dell'1% ne abbia una attiva. La polizza è deducibile fiscalmente e mediamente con 3 mila euro il capitale assicurato arriva a 1 milione. Se non ora quando?



**Nicola Ronchetti,**  
ceo di Finer

CARRIERE

## Sham, Francesca Rubboli è risk manager director per l'Italia

Riporterà al direttore esecutivo di Sham Italia, Roberto Ravinale

Sham affida a **Francesca Rubboli** la direzione del comparto di risk management della business unit italiana.

Con diversi anni di esperienza come responsabile del servizio *Clinical risk management*, Francesca Rubboli ha ricoperto il ruolo di risk manager collaborando sia con enti pubblici sia privati specializzati in servizi medico-sanitari.

Esperta nell'analisi di contesti organizzativi complessi, ha implementato progetti di miglioramento delle prestazioni e di prevenzione di eventi avversi interfacciandosi con le strutture operative e direzionali di numerose aziende ospedaliere, spe-

cializzandosi in gestione del rischio clinico. Ha collaborato con il tavolo tecnico *Rischio clinico* per il ministero della Salute, svolto attività di docenza presso il Mip - Politecnico di Milano, School of Management e in diverse altre istituzioni.

Francesca Rubboli riporterà a **Roberto Ravinale**, direttore esecutivo della business unit italiana, e avrà la responsabilità del team risk management di Sham in Italia consolidatosi in questi anni.

B.M.

**LEGGI  
FINANZIARIA 2021**

**BONUS  
PUBBLICITÀ  
50%**



**PUOI RECUPERARE IL 50%  
DEGLI INVESTIMENTI  
PUBBLICITARI SU TUTTI  
I NOSTRI STRUMENTI**

**PER INFORMAZIONI  
CLICCA QUI**

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

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

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 24 febbraio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577