

PRIMO PIANO

Nuove nomine in Helvetia

Il Gruppo Helvetia Italia ha nominato Pietro Ruffinotti head of claims della società. Nel suo nuovo incarico guiderà l'evoluzione dell'area sinistri, scrive Helvetia in una nota, con l'obiettivo di rafforzarne l'eccellenza tecnica e contribuire allo sviluppo di un modello di gestione claims sempre più semplice ed efficace, riportando direttamente a Elena Repetto, chief technology & operating officer del gruppo. Con l'ingresso di Ruffinotti, Laura Gargasole, alla guida della funzione dal 2021, assume il ruolo di head of commercial & specialty lines growth and development nella nuova area commercial & specialty lines.

"Siamo lieti di accogliere Pietro all'interno del nostro gruppo", ha detto Repetto. "Grazie al suo percorso – ha proseguito –, che unisce una solida formazione giuridica a competenze tecniche specialistiche, rappresenta un importante valore aggiunto per accompagnare l'evoluzione del nostro modello sinistri e proseguire nel miglioramento dei processi e della qualità del servizio".

La nomina, continua Helvetia, si inserisce nel più ampio percorso strategico del gruppo in Italia, che ha tra le sue priorità la semplificazione dei processi e il miglioramento dell'esperienza dei clienti. Ruffinotti ha ricoperto il ruolo di claims manager presso la sede italiana di Munich Re, mentre in precedenza ha lavorato in Zurich, dove ha guidato la gestione dei sinistri su diverse linee di business, occupandosi anche di contenziosi, reclami e maturando un'esperienza trasversale all'interno della funzione claims.

F.A.

MERCATO

Intesa Sanpaolo, risultati in crescita e nuovo piano industriale

Il gruppo realizza nel 2025 un utile netto in crescita del 7,6% sul 2024. In vista del 2029, il colosso bancario prevede, tra le altre cose, di portare i premi nel ramo danni a 2,3 miliardi di euro dagli 1,6 miliardi attuali (+9%). Il ceo Carlo Messina non teme Generali: "un riferimento nell'assicurazione ma sopravvalutato nell'asset management"

Il gruppo **Intesa Sanpaolo** chiude il 2025 con un utile netto pari a 9,3 miliardi di euro, con una crescita del 7,6% sul 2024, a fronte di oltre un miliardo allocato a valere sull'utile ante imposte attraverso azioni gestionali volte a un "ulteriore rafforzamento della sostenibilità futura dei risultati del gruppo, che contribuiscono a una previsione di utile netto per il 2026 a circa 10 miliardi", si legge in una nota di Intesa Sanpaolo. Per l'anno in corso, il gruppo prevede una crescita dei ricavi, trainati principalmente dalle commissioni e dal risultato dell'attività assicurativa; costi stabili, significativa riduzione degli accantonamenti, aumento della tassazione e di tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo. Forte distribuzione di valore con un payout ratio al 95%, di cui 75% da dividendi cash e 20% da buyback.

"In Italia siamo il leader indiscusso, e qualsiasi combinazione tra altre banche non cambierà la nostra leadership, viste le nostre forti relazioni con i clienti e le fabbriche prodotte. Quindi rimaniamo per definizione i leader e attaccheremo gli altri con il reclutamento di consulenti e private banker". A dirlo è stato ieri **Carlo Messina**, ceo del gruppo Intesa Sanpaolo, presentando alla comunità finanziaria i risultati 2025 e il nuovo piano al 2029. "Non sono preoccupato per nulla – ha aggiunto – per la competizione in Italia e credo che ci vorranno alcuni anni per avere dei concorrenti che si avvicinino alla nostra dimensione".

GENERALI? SOPRAVVALUTATA

Chiaro il riferimento al rischio bancario-assicurativo dell'anno scorso, con le manovre di **Unicredit** e soprattutto l'acquisizione di **Mediobanca** da parte di **Mps**, capitolo cui Messina ha dedicato un intervento senza censure: "siamo ben felici di essere parte di una storia completamente diversa, siamo su un pianeta diverso", ha detto l'ad, specificando di non vedere all'orizzonte "alcun problema dalle combinazioni di Mps, sia con **Banca Generali** sia tramite accordi con **Generali**".

Ma non basta, perché Messina ha sostenuto anche che, a oggi, "il rischio è di una sopravvalutazione della presenza di Generali in Italia nell'asset management, la sua dimensione – ha aggiunto – è comparabile a quella di **Banco Bpm**". Non si



Carlo Messina, ceo di Intesa Sanpaolo

tratta di sottovalutare un competitor, anche perché "Generali è un chiaro player best practice per quanto riguarda le assicurazioni", ha proseguito il ceo, che ha anche ammesso la "possibilità per Mps di accelerare il piazzamento di prodotti assicurativi", ma ha voluto ribadire che "il numero uno in Italia è Intesa Sanpaolo, e non Generali". Da questo collegamento di Mps con Generali "non vedo alcuna minaccia", ha chiosato Messina.

UN PIANO DA 500 MILIARDI DI EURO

Il ceo di Intesa Sanpaolo guarda soprattutto oltreconfine: è il momento giusto, secondo Messina, per accelerare fuori dall'Italia.

Per farlo, la banca ha presentato il nuovo piano industriale 2026-2029, che si fonda su un modello di business focalizzato sui ricavi da commissioni, in grado di realizzare una forte creazione e distribuzione di valore. Nel prossimo quadriennio, Intesa Sanpaolo intende creare circa 500 miliardi di euro di valore per tutti gli stakeholder: dagli azionisti alle famiglie e alle imprese; nuovo credito a medio-lungo termine erogato all'economia reale per circa 374 miliardi di euro, di cui circa 260 miliardi in Italia; per il sustainable lending, è previsto un nuovo credito pari al 30% del totale del nuovo credito a medio-lungo termine erogato; mentre per i bisogni sociali, il contributo è di circa un miliardo di euro.

DEBUTTA ISYWEALTH EUROPE

Al 2029, rispetto al 2025, Intesa Sanpaolo prevede un aumento del numero di clienti di circa 2,5 milioni, a circa 24 milioni, derivante principalmente da **Isybank** e **Divisione International Banks**; un aumento degli impieghi alla clientela di 46 miliardi di euro, a 471 miliardi, con un cagr del 2,6%, di cui 18 miliardi della Divisione International Banks, e del nuovo credito a medio-lungo termine di 76 miliardi (+26%), di cui 62 miliardi in Italia (+31%).

Circa 3.700 persone saranno chiamate per rafforzare le attività di Wealth Management & Protection, con una rete di consulenza ai clienti che raggiungerà le 22.250 persone. Il gruppo vuole aumentare la quota di risparmio gestito di 101 miliardi di euro, a 663 miliardi, con un cagr del 4,2%. Per quanto riguarda l'insurance, l'aumento dei premi nel ramo danni è previsto a 2,3 miliardi dagli 1,6 miliardi (+9%).

Una delle tante leve per raggiungere gli obiettivi sarà il lancio di **isywealth Europe**, un progetto di hub integrati nei principali paesi europei in cui Intesa Sanpaolo è presente (Francia, Germania e Spagna) per servire diversi segmenti di clientela, avvalendosi delle sinergie di gruppo, tramite un mix di canali innovativi e tradizionali: per esempio, nel mercato *corporate*, attraverso servizi di *corporate & investment banking* e un'offerta cross-divisioni per imprese e imprenditori, tramite il canale delle filiali di Parigi, Francoforte e Madrid. Il gruppo si avvarrà delle ultime tecnologie digitali e dei consulenti finanziari, nonché di partnership strategiche con operatori globali, come **BlackRock**.

ACQUISIZIONI SELEZIONATE E NUOVI PRODOTTI

Il piano di impresa include circa 200 milioni di euro di investimenti, con uno sviluppo in due fasi: nel 2026-2027, ci sarà il lancio di un progetto dedicato, come ha specificato Messina "sotto la leadership del ceo", con uno steering committee che include il top management del gruppo, con l'estensione delle licenze esistenti delle filiali internazionali di Intesa Sanpaolo per servire clienti retail e private. In questa fase ci sarà un set-up e un test di mercato dell'offerta di prodotti, poi lo sviluppo progressivo delle reti di consulenti finanziari e private banker tramite assunzioni, selezionate acquisizioni e l'estensione di partnership strategiche già esistenti nel wealth management.

Dal 2027, il modello operativo si avvarrà dell'estensione di **isytech**, la piattaforma cloud del gruppo, ai segmenti di clientela affluent e private, "il lancio – ha detto Messina – di un range completo di prodotti, bancari, wealth management e assicurativi non-motor, grazie alla nostra offerta digitale e alle nostre fabbriche prodotte, con il potenziamento delle reti di consulenti finanziari, private banker e di nuove partnership strategiche su tutta la gamma prodotti".

Fabrizio Aurilia



© Chris Stermitz - Pixabay

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Intesa Sanpaolo, il miglior semestre di sempre per l'utile netto](#)
- [Fideuram Direct sbarca in Belgio e Lussemburgo](#)

NORMATIVA

Danno erariale, nuova responsabilità amministrativa e profili assicurativi

Qual è l'impatto dell'assicurazione obbligatoria inserita con la legge Foti nel mercato dei rischi? L'analisi dell'avvocato Andrea Bullo mette in evidenza tutte le criticità per gli assicuratori, ma anche per gli enti della pubblica amministrazione, e gli svariati risvolti giudiziari

(SECONDA PARTE)

Altra questione, i cui riflessi paiono esser stati finora trascurati, riguarda gli effetti indiretti del nuovo potere riduttivo, da esercitarsi obbligatoriamente nella misura del 70%.

L'articolo 1, comma 1, lettera a), n. 5-octies della cosiddetta legge Foti ha inserito il comma 1-septies dell'art. 1 della legge 20 del 1994 prevedendo che "salvi i casi di danno cagionato con dolo o di illecito arricchimento, la Corte dei conti esercita il potere di riduzione ponendo a carico del responsabile, in quanto conseguenza immediata e diretta della sua condotta, il danno o il valore perduto per un importo non superiore al 30% del pregiudizio accertato e, comunque, non superiore al doppio della retribuzione lorda conseguita nell'anno di inizio della condotta lesiva causa dell'evento o nell'anno immediatamente precedente o successivo, ovvero non superiore al doppio del corrispettivo o dell'indennità percepiti per il servizio reso all'amministrazione o per la funzione o l'ufficio svolti, che hanno causato il pregiudizio".

Da un punto di vista puramente quantitativo (omessa, quindi, ogni censura di merito o di decenza, che pure avrebbe ben donde di essere sollevata), il punto di caduta di tale previsione è che, ben che vada, il 70% del danno resta in pancia all'amministrazione danneggiata, che a quel punto dovrà attivarsi per recuperarlo altrove (pena la responsabilità personale di chi abbia omesso di assumere tale iniziativa).

La clausola dormiente

Dal punto di vista assicurativo, gli scenari sono sostanzialmente tre. Il primo riguarda le polizze di responsabilità civile patrimoniale degli enti, a oggi piuttosto diffuse. Alcuni di questi prodotti contengono una clausola (rimasta finora lettera morta) secondo la quale l'assicuratore si obbliga a indennizzare l'ente di quel differenziale di danno risultante dall'esercizio, da parte del giudice contabile, del potere riduttivo. Il tutto in barba all'efficacia costitutiva della sentenza giuscontabile e al fatto che si tratta di una clausola danni inserita in una polizza di *responsabilità civile verso terzi*.

Finché l'esercizio del potere riduttivo esprimeva in qualche misura una corresponsabilità, anche lata, dell'ente danneggiato o del "sistema", la querelle sarebbe stata da ricondurre a una prudente applicazione del principio indennitario (tale per cui l'indennizzo assicurativo non può diventare causa di arricchimento per l'assicurato: di talché, ciò che non può essere considerato danno, non può essere indennizzato). Ma ora, che tale potere è del tutto sganciato da una puntuale valutazione della compartecipazione dell'ente danneggiato al danno, è più che lecito ipotizzare che quell'infidata clausoletta, finora rimasta dormiente, possa determinare un peggioramento verticale dell'andamento tecnico di tali prodotti; da qui la prevedibile e conseguente impennata dei tassi del premio di tariffa, con conseguente aumento dei premi di polizza per gli enti e col rischio, tutt'altro che irragionevole, di una maggior difficoltà di portare a termine le procedure di affidamento, se non a fronte di un sostenuto aumento delle basi d'asta.

Ciò, per trascurare il più tradizionale dei rimedi a tutela dell'assicuratore, e cioè l'esercizio della facoltà di recesso dalle polizze in corso in applicazione dell'art. 1898 del Codice civile sull'aggravamento del rischio, strumento sinora attivato nel mercato delle polizze per enti pubblici non medmal, in casi statisticamente irrilevanti.

La ritrosia degli enti ad agire contro i propri amministratori

Il secondo scenario riguarda gli enti che la copertura di responsabilità civile patrimoniale non ce l'hanno, o ne hanno una che non include la clausola in discorso, che dovrebbero



© KATRIN BOLOVTSOVA - Pexels.com

agire in prima persona contro i propri amministratori e/o funzionari per recuperare innanzi al giudice ordinario quel 70% di danno oggetto dell'abbattimento effettuato ex lege dal giudice contabile.

Ebbene: l'esperienza personale finora maturata da chi scrive, statisticamente irrilevante per definizione, restituisce un quadro in cui, al di là di situazioni fortemente politicizzate (dove cioè l'azione di responsabilità non è tanto mirata a ottenere un ristoro quanto a spazzar via una cordata dirigente), le pubbliche amministrazioni sono piuttosto ritrose ad agire contro i propri amministratori e funzionari; è addirittura raro che svolgano domande riconvenzionali o trasversali nelle azioni di responsabilità promosse da terzi. Basti pensare alla irrilevanza del recuperato rispetto al condannato per responsabilità amministrativa: non più dell'1%.

Questa tendenziale inerzia non dipende necessariamente da sciatteria o amichettismo: spesso affonda le sue radici in circostanze ambientali del tutto comprensibili, dalla carenza di mezzi di bilancio per sostenere un giudizio attivo o dalla difficoltà di costruire un arsenale probatorio adeguato al vaglio del giudice ordinario. In quest'ottica, l'officiosità e la terzietà dell'azione erariale, basata sulla *notitia damni* e sul sistema di comunicazioni obbligatorie (si pensi ai debiti fuori bilancio) era uno strumento pensato ad hoc per uscire da quest'impasse.

Il terzo scenario attiene alla copertura assicurativa (sta volta facoltativa) della responsabilità civile di amministratori e funzionari (e di "chiunque abbia la gestione di risorse pubbliche") e al riparto degli oneri, dacché l'art. 3, comma 59 della legge 244 del 2007 è sempre stato interpretato nel senso di vietare agli enti di accollarsi il costo delle assicurazioni individuali della responsabilità amministrativa e amministrativo contabile, non delle polizze di responsabilità civile (anzi incentivate, in materia di contratti pubblici, dall'art. 2, comma 4, del decreto legislativo 36 del 2023). Ma è buio pesto.

Una riforma non a costo zero

Infine, mi siano concesse un paio di rapide considerazioni sull'impatto economico e finanziario di questa legge, che allo stato sembra essere rimasto sullo sfondo.

Da una parte, la notevole diminuzione delle ipotesi di responsabilità e l'applicazione automatica di uno sconto del 70% sul danno accertato sono inevitabilmente destinati ad abbattersi sulle finanze pubbliche in termini di minori entrate, con impatti numerari e finanziari sui bilanci dei singoli enti già dall'immediato.

Dall'altra parte, gli oneri assicurativi direttamente e indirettamente gravanti sugli enti per trasferire tale rischio sono fatalmente destinati ad aumentare, e per le ragioni anzidette, e per la generosa disciplina della regolazione delle spese di giudizio in caso di assoluzione: maggiori costi.

Viene allora spontaneo chiedersi, in questo quadro, come possa essersi illuso, il legislatore, che la riforma è a finanza invariata, dato che la legge (salvo che per la riorganizzazione della Corte dei conti, dove sancisce l'assenza di nuovi oneri) nulla prevede circa la copertura finanziaria di tali minori introiti e maggiori spese, in barba all'art. 81 della Costituzione.

Ed è questo l'aspetto che più rammarica. Quando si parla di soldi pubblici, da qualunque parte li si guardi, sono sempre soldi altrui.

Andrea Bullo,

tesoriere della Società Lombarda degli Avvocati Amministrativisti (Solom) e consigliere della Commissione di Diritto Assicurativo dell'Ordine degli Avvocati di Milano

La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di lunedì 2 febbraio

 INSURANCE
REVIEW

è su Facebook

Segui la nostra pagina



INSURANCE DAILY

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano, 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 email: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare: info@insuranceconnect.it

Supplemento al 3 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577