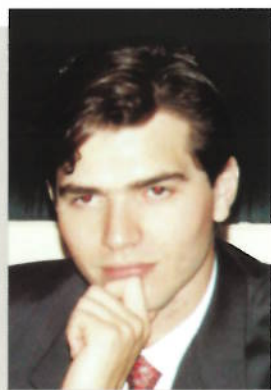


Una proposta R.I.B.: Lenders Non-Vitation Insurance



*Paolo Calderone
Funzionario Reinsurance
International Brokers*

Nel campo del Project Financing esiste un argomento sul quale si sofferma l'attenzione generale. Quanti hanno partecipato al convegno dello scorso anno ricorderanno che l'ingegner Kurt Staub aveva fatto menzione delle varie problematiche relative alla " Non-Vitation / Non-Invalidation Clause " applicate alle polizze CAR/EAR.

Senza ripetere quanto già esposto dall'amico Kurt, al fine di chiarire meglio l'argomento sarebbe il caso di soffermarsi sul reale significato della Non-Vitation o Non Invalidation Clause.

In linea di massima significa che la mancata osservanza da parte di uno degli assicurati delle condizioni previste dalla polizza CAR/EAR non pregiudica i diritti degli altri assicurati derivanti dalla polizza stessa.

Questa clausola, sebbene riguardi tutte le varie entità assicurate, risulta di particolare importanza per le Banche finanziatrici dei progetti, le quali richiedono la massima "sicurezza" dei loro progetti, vista anche l'enorme quantità di fondi investiti per la loro realizzazione.

L'ingegner Staub aveva sottolineato la necessità di escludere tali estensioni di copertura - a causa delle notevoli difficoltà di gestione - dalle polizze CAR e EAR, al fine di poter studiare l'eventualità di una polizza separata.

La necessità di una polizza specifica è data dal fatto che, sebbene le garanzie richieste siano molto ampie, risulta di fondamentale importanza incontrare le esigenze delle banche, senza le quali ci sarebbero ben pochi progetti da assicurare.

Quindi è nell'interesse generale rispondere a tali richieste in maniera partecipata, sensibile e ragionevole.

La nostra Società si è fatta carico di questo onere e, ad un anno di distanza, conferma che il tema è stato a lungo discusso, chiamando in causa alcuni importanti players del mercato riassicurativo.

Oggi è dunque possibile affermare come reale la possibilità di reperire, con un mercato specializzato, la necessaria capacità che incontra le esigenze dell'Assicurato e - soprattutto - quelle delle Banche finanziatrici dei progetti.

Lo studio della R. I. B. basa il suo fondamento su quanto attualmente viene praticato nei settori marine e aviation, dove gli interessi di un ente finanziante - per esempio - l'acquisto di una nave o di un aeromobile vengono protetti mediante la stipula di una polizza che "copra" il finanziatore nel caso in cui l'assicurazione del proprietario o dell'operatore venga invalidata o non mantenuta in effetto.

Il riferimento è la "Mortgagee's Interest Insurance" (Assicurazione Interessi di Ipoteca/Mutuo), che molti dei professionisti presenti al Convegno conoscono perfettamente.

Dunque, se il mercato Engineering non è in grado di garantire l'inclusione della Non-Vitiation / Non-Invalidation Clause nelle polizze che vengono attualmente stipulate, pensiamo che si possa proporre una polizza ben distinta, che possa essere modellata secondo i canoni della "Mortgagee's Interest Insurance".

Una polizza del genere non sarebbe una copertura D. I. C., nè - tantomeno - una contingency, in quanto non potrebbe garantire una piena copertura dei rischi imputabili ai Finanziatori dei progetti.

La stessa dovrà garantire la copertura relativamente a quei sinistri che sarebbero, comunque, indennizzati all'interno di una polizza "primaria" o di base (CAR / ALOP) nel caso in cui l'indennizzo non venga effettuato a causa dei seguenti fattori:

- Violazione di condizioni
- Violazione di garanzie
- Mancata comunicazione di informazioni salienti circa eventuali variazioni di rischio
- Errata presentazione del progetto, a causa di un atto fraudolento che comporti l'annullamento della copertura assicurativa.

A tutt'oggi è possibile notare come le richieste assicurative degli enti finanziatori, interessati a questa tipologia di progetti, non sono in armonia con le varie forme di copertura attualmente offerte dal mercato.

In tal senso risulta necessario un approccio tecnico e professionale al mercato, al fine di poter trovare consistente capacità per tutte quelle eventuali richieste che un ente finanziatore potrebbe porre sul tavolo durante una trattativa.

Tale approccio potrebbe essere effettuato tramite l'utilizzo di una "facility" specifica, gestita da una sola figura delle cui caratteristiche potrebbero far uso altri operatori di mercato, ma sempre facendo riferimento all'entità responsabile della gestione della "facility" stessa.

Indirizzando la capacità globale del mercato verso una sola fonte si potrebbe garantire:

- una tipologia di copertura standard accettabile tanto agli assicuratori quanto alle banche, rispecchiante le condizioni richie-

ste dai Lenders e quindi capace di generare un notevole risparmio di tempo (si farebbe a meno di innumerevoli trattative);

- un adeguato livello di capacità, al fine di poter garantire la copertura globale, o quasi, dei maggiori progetti internazionali;
- il monitoraggio accurato della copertura.

Si potrebbero qui riportare molti esempi di progetti in cui le parti interessate non riescono a pervenire ad un accordo a causa della mancanza di molti degli elementi richiesti dalle compagnie di assicurazione.

Al fine di raggiungere la migliore visione della problematica, la R. I. B. ha intrapreso una serie di incontri con rappresentanti di studi legali e istituti di credito.

In linea di principio, i diversi interlocutori hanno trovato - in quanto suggerito dalla R. I. B. - un'accettabile soluzione. Soluzione sulla quale bisognerà ulteriormente lavorare per giungere al soddisfacimento di tutte le esigenze.

La R.I.B. sta cercando, in questi mesi, il necessario supporto del mercato. Questo - per ora - a livello ancora concettuale, prima di intraprendere una vera e propria campagna di marketing.

Come già accennato, la "Lenders Non-Vitiation Insurance" indennizzerà l'Assicurato (nel caso specifico costituito solo ed esclusivamente dal soggetto Banca) nel caso in cui un danno materiale, dichiarato alla polizza "primaria" (C.A.R. e ALOP), venga declinato sulla base di una infrazione delle clausole contrattuali stesse, di una errata presentazione del progetto o di altri eventuali atti e/o omissioni.

E' possibile prendere in considerazione un progetto-tipo, sulle cui basi analizzare i vari punti caratteristici di tale polizza.

La "Lenders Non-Vitiation Insurance Policy" dovrà essere in vigore durante lo stesso periodo della polizza "primaria" già citata e, soprattutto, non dovrà contenere alcuna clausola di recesso.

L'Assicurato dovrà essere identificato solo ed esclusivamente nelle Banche finanziatrici del progetto.

Una ipotesi di quantificazione del premio per una simile tipologia di contratto (assumendo una buona qualità e contrattisti finanziariamente forti), potrebbe essere tra il 10 e il 25 per cento del premio corrisposto per la polizza primaria (CAR/ALOP).

Il livello del costo della copertura potrà essere definito sulla base dei seguenti fattori:

• **Condizioni di copertura della polizza primaria:**

- *Clausola rigorosa, relativamente alla cura del progetto.*
- *Clausola di annullamento, in caso di falsa presentazione del progetto.*
- *Clausola di assicurazione congiunta per gli assicurati (includendovi anche le banche finanziatrici). Quindi applicazione della clausola*

Progetto: Montaggio di un impianto a gas indipendente o similare

Valore del Contratto:	Usd. 250,000,000.-
ALOP:	Usd. 150,000,000.-
M.P.L.:	Stimato a Usd. 225,000,000.-
Periodo di copertura:	40 mesi (polizza non cancellabile)
Tassi:	Danni materiali (EAR): 7.50 per mille, da applicarsi al valore del contratto
	A.L.O.P.: 17.50 per mille, applicabile alla Somma Assicurata per il Periodo
Premio:	Usd. 4,500,000.- (100%)
Assicurati:	Il Proprietario (il Committente), l'Appaltatore ed i subappaltatori, le Banche finanziatrici. (Tutte queste parti saranno da intendersi co-assicurati per i loro rispettivi diritti ed interessi)
Condizioni particolari:	In base alla reale esposizione, data la tipologia del progetto (CAR / EAR - ALOP).

"Pluralità di Assicurati/ RC Incrociata".

- *Clausola per rigorosa notifica degli eventuali sinistri.*
- *Assegnazione della polizza ai Lenders.*

• **Condizioni del contratto di appalto:**

- *Chi è responsabile dell'assicurazione.*
- *Chi è responsabile della "cura dei lavori".*
- *Assegnazione del contratto ai Lenders.*

• **Condizioni particolari del wording, a seconda della tipologia del progetto:**

- *Scavo aperto.*
- *Restrizioni per dighe.*
- *Misure di protezione contro eventuali danni da alluvione per lo stoccaggio merci.*
- *Protezioni antincendio.*
- *Esclusione della copertura prototipi.*
- *Altre ed eventuali restrizioni e/o condizioni particolari.*

• **Stato degli assicuratori primari:**

- *Solidità finanziaria.*
- *Taglia del progetto.*
- *Protezioni aggiuntive per il prestito.*

Naturalmente, in contemporanea con la polizza, dovrà essere predisposto un questionario standard (simile a quelli che vengono elaborati in abbinamento ad altre coperture) che richie-

derà agli assicurati tutte le informazioni necessarie per la stipula del contratto.

Alla R.I.B. siamo ancora alla fase embrionale dello studio attinente il prodotto, di cui sono state qui elencate alcune caratteristiche, che verrà poi offerto alle compagnie italiane.

Lo studio di una polizza del genere richiede l'intervento di diverse entità, al fine di soddisfare le esigenze degli assicurati e la salvaguardia degli interessi delle compagnie di assicurazione e dei riassicuratori. Tenendo, comunque, conto dell'ampiezza delle garanzie e delle normative vigenti nei vari paesi.

L'intenzione quindi è di stimolare una riflessione circa le reali possibilità di fornire coperture ai clienti delle compagnie. La R.I.B. è disponibile ad affrontare nei minimi dettagli le tematiche di un prodotto del genere, approfittando dell'imminente periodo di rinnovi.

Le occasioni non mancheranno.