

PRIMO PIANO

Giudice di parte

Incidenti stradali inesistenti o con dinamiche diverse da quelle descritte nelle denunce. Con questa accusa, il tribunale di Roma ha emesso ieri una serie di misure di interdizione dall'esercizio della professione nei confronti di un giudice di pace di Nola, tre avvocati, un perito e un medico. A eseguire gli accertamenti sono stati i finanziari di Nola.

Un primo filone della vicenda ha già portato a un processo. L'indagine, denominata Giudice di parte, ha consentito di ricostruire specifici episodi corruttivi realizzati da avvocati, patrocinanti cause per incidenti stradali, che erano soliti alterare il regolare svolgimento delle azioni risarcitorie avviate per episodi di danneggiamento mai verificatisi, con la connivenza di un giudice di pace del circondario giudiziario nolano, Attilio Altamura: per lui, oltre all'interdizione, è stato disposto anche l'ordine di presentazione. L'inchiesta ha consentito di accertare come il sistema per truffare le compagnie assicurative fosse incentrato su falsi testimoni, certificazioni artefatte e complicità dei giudici di pace. Oltre ad Altamura sono indagati nella capitale altri quattro giudici: per tre di essi la procura aveva sollecitato l'emissione di misure di interdizione, ma il gip ha ritenuto che non sussistessero i presupposti.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Picaro, un congresso tra opportunità e criticità

Il presidente, riconfermato alla guida del gruppo agenti associati UnipolSai, parla di disagio e soddisfazione della rete. Mentre i gruppi agenti della compagnia dialogano per essere più rappresentativi, i sindacati nazionali continuano a dividersi, allontanando ancora di più gli intermediari

Con un risultato plebiscitario, **Nicola Picaro** è stato confermato, domenica scorsa, presidente del **gruppo agenti associati UnipolSai**. I partecipanti al congresso elettivo, tenutosi a Sorrento da venerdì 11 a domenica 13 novembre, hanno voluto dare continuità al lavoro fatto negli ultimi 15 mesi dall'esecutivo che è stato sostanzialmente confermato, con la sola riduzione dei componenti da 11 a nove. I votanti sono stati 160 (140 deleghe), una presenza che va quindi ben oltre il 50% degli iscritti al gruppo, che poco più di un anno fa ha unito, sotto un'unica sigla, gli agenti **Milano Assicurazioni** rimasti in **Unipol** e gli intermediari di **Sai**, aggregati dopo l'incorporazione in UnipolSai delle compagnie dell'ex galassia Ligresti.



Nicola Picaro, presidente del gruppo agenti associati UnipolSai

I congressi dei gruppi agenti che operano nel gruppo guidato da **Carlo Cimbri** si caratterizzano, in questo periodo, per una duplice tendenza: da un lato c'è il dibattito sui primi frutti (positivi o meno) della riorganizzazione delle reti; dall'altro il timore che i problemi non siano risolvibili nel breve periodo, e che quindi gli agenti rimangano ancora in una sorta di limbo, fatto di complessità operative.

UN NUOVO ACCORDO SUI DATI

Ed è proprio tra opportunità e criticità che si è mosso anche il congresso del gruppo agenti associati, come conferma Picaro, sentito da *Insurance Daily*. "I colleghi - dice - sono venuti a esprimere tutto il loro disagio, ma anche tutta la loro soddisfazione. È un momento di transizione per la rete, e tutti i temi che ci coinvolgono rappresentano per metà un'opportunità e per metà una criticità: l'importante, per noi, è che si riescano a valorizzare le cose positive, fatte e quelle da fare, e non solo i problemi".

Per ottenere questi risultati, sono necessari tanto il lavoro politico dei gruppi agenti, quanto la capacità della compagnia di fornire gli strumenti adatti, in primis quelli informativi.

(continua a pag. 2)

INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

UnipolSai è impegnata a integrare le reti non omogenee e i diversi listini prodotti: questi ultimi sono in continuo rinnovamento, mentre procede l'evoluzione delle piattaforme. Il gruppo agenti guidato da Picaro, in questo senso, sta spingendo per un progetto di condivisione dei dati: "la compagnia ci sta mettendo molto impegno - sottolinea - ma occorre fare di più e migliorare parecchio. Dobbiamo sviluppare nuove piattaforme informatiche, dove applicare un nuovo accordo di condivisione dei dati dei clienti". In questi giorni stanno uscendo i primi prodotti dei rami elementari che utilizzano la *unibox*, compresa la nuova polizza *commercio e lavoro* che dispone di una box dedicata alle attività commerciali. "Abbiamo la necessità di mettere in comune questi dati, se si vuole fare sistema e raggiungere gli obiettivi più importanti", precisa Picaro.

I GRUPPI AGENTI LAVORANO INSIEME...

Durante il confronto tra i rappresentanti di tutti i gruppi agenti UnipolSai, avvenuto nella prima giornata di congresso, si è visto come su questo punto ci sia una visione unica. Secondo Picaro, anche per questo, un nuovo accordo sui dati è fondamentale per il nuovo mandato. "Abbiamo l'opportunità - sottolinea - di mettere insieme la più grande rete italiana: 3.000 agenzie e più di 5.000 agenti. Avere un unico gruppo agenti sarebbe l'ideale, ma anche averne solo due sarebbe un ottimo risultato: dobbiamo riuscire a condividere la stessa idea di agente autonomo imprenditore e professionale, e anche la stessa idea di gruppo agenti al servizio dei propri associati".

Nel lavoro quotidiano con la compagnia, i gruppi agenti riescono già a sedere allo stesso tavolo, dalla stessa parte, per raggiungere una sintesi. Questa prassi, dice Picaro, può essere un buon esempio per le organizzazioni sindacali nazionali, tanto che, non è un caso che tra i presidenti dei gruppi agenti UnipolSai ci siano esponenti sia **Sna**, sia **Anapa Rete ImpresAgenzia**, e anche non iscritti a nessuna associazione (come lo stesso Picaro). "Essere iscritti a un sindacato - precisa - non è una caratteristica del Dna".

(continua a pag. 3)



Solutions for life: Soluzioni per le Compagnie di Assicurazione Vita

Ottimizzare i sistemi attuariali per le compagnie
che operano nel settore Vita

Modulare. Flessibile. Integrato. Potente.

Lo scenario delle Compagnie Assicuratrici del ramo vita è in continuo cambiamento. La sempre maggiore richiesta di informazioni per l'autorità di vigilanza in tempi sempre più stringenti e con un governo attento dell'informazione prodotta, la crescente pressione sui costi e le nuove tecnologie costringono le Compagnie di Assicurazione a lavorare in maniera sempre più efficiente.

Le soluzioni per le Assicurazioni Vita sono rappresentate da applicazioni innovative, infrastrutture di calcolo flessibili, potenti capacità di integrazione e servizi di primo livello perché la Vostra Azienda possa sempre più ottimizzare l'efficacia dei propri sistemi e dei processi attuariali.

Lasciate che Willis Towers Watson Vi lasci scoprire tutto il potenziale della Vostra organizzazione.

Scoprite le soluzioni per le Compagnie Vita. Scoprite Solutions for life.

Per saperne di più, guarda il nostro sito www.willistowerswatson.com/IT-it oppure scrive una mail a: software.solutions@willistowerswatson.com



Matteo Laterza, dg di UnipolSai

(continua da pag. 2)

...I SINDACATI NO

Proprio gli interventi di Sna e Anapa Rete ImpresAgenzia sono stati "la vera delusione di questo congresso", secondo Picaro, nonostante resti "la stima professionale e intellettuale per gli esponenti di Sna e Anapa Rete ImpresAgenzia (**Enzo Sivori**, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia e **Corrado Di Marino**, vice presidente di Sna, ndr)".

Picaro sostiene che le posizioni espresse non siano poi così differenti: la verità è, però, che i sindacati non vogliono ascoltarsi reciprocamente. "Sna e Anapa Rete ImpresAgenzia - continua Picaro - vogliono a tutti i costi rimanere su posizioni diverse, anche se non sono così distanti: e quindi ci si allontana ancora di più. La delusione è nell'atteggiamento dei sindacati, perché speravo che il congresso fosse un'occasione d'incontro, e invece è stato un momento di ulteriore divisione".

UNA GRANDE COMPAGNIA, O UNA COMPAGNIA GROSSA?

Un confronto franco, aperto e più costruttivo, c'è stato invece con la compagnia. Domenica, sono intervenuti Carlo Cimbri, group ceo di **Ugf** e presidente di UnipolSai, e **Matteo Laterza**, direttore generale della compagnia. I vertici hanno raccolto le perplessità della rete agenziale: "una rete - spiega Picaro - in difficoltà per le condizioni del mercato ma anche per l'atteggiamento della compagnia, che ogni tanto non sembra una grande compagnia ma solo una compagnia grossa".

Molte cose si sono fatte, concede comunque Picaro, anche se ciò che la rete percepisce come cambiamento positivo non è abbastanza. "I risultati - dice - si vedranno sotto il profilo delle semplificazioni operative".

La compagnia ha spiegato che la riorganizzazione strategica territoriale non deve essere fine a se stessa ma deve avere l'obiettivo di creare agenzie con maggiore margine. "Gli accorpamenti - conclude Picaro - non serviranno a creare *agenzie baraccone*, che non sono utili a nessuno: dobbiamo creare valore aggiunto, specializzazione e capacità d'investimento. È questa la principale preoccupazione di tutte le reti UnipolSai".

Fabrizio Aurilia

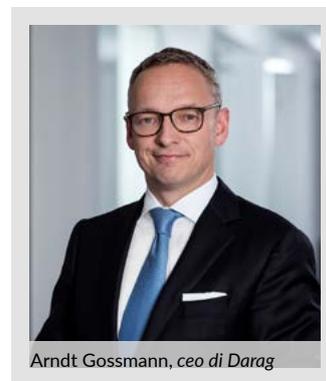
COMPAGNIE

Darag, entro fine mese l'acquisizione di Ergo

Disco verde dell'Ivass: il nuovo gruppo prenderà il nome di Darag Italia spa

L'ok dell'Ivass è arrivato venerdì scorso: **Darag**, assicuratore specializzato nel business del *run-off*, può procedere all'acquisizione di **Ergo Assicurazioni**. Il cambio di controllo societario sarà completato entro la fine del mese. Il nuovo soggetto prenderà il nome di **Darag Italia spa**.

Darag afferma di voler sviluppare l'attuale linea di business di Ergo Assicurazioni, introducendo contestualmente un secondo pilastro relativo alle operazioni *run-off*. "Appreziamo l'accuratezza, la completezza e la rapidità del processo di approvazione, che ci permetterà di prendere il timone della società prima della fine dell'anno 2016. Inizieremo quindi a collaborare con i nuovi colleghi, agenti e partner per sviluppare il nostro *business* in Italia", commenta **Arndt Gossmann**, ceo del gruppo Darag.



Arndt Gossmann, ceo di Darag

G. C.

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Axa cede Bluefin a Marsh

Bluefin Insurance group, broker di **Axa** che si occupa dei prodotti danni nel Regno Unito, sarà ceduto a **Marsh** per 295 milioni di sterline, più o meno 340 milioni di euro. La transazione è soggetta alle consuete condizioni e autorizzazioni dei controllori di settore, e dovrebbe essere completata entro la fine del primo trimestre del 2017.

L'operazione, fa sapere Axa, dovrebbe generare un impatto negativo eccezionale pari a 66 milioni di euro, che sarà contabilizzato nell'utile netto.

Bluefin è un broker assicurativo attivo nella fornitura di servizi a privati, piccole e medie imprese, ma anche grandi aziende nel Regno Unito.

COMPAGNIE

Groupama, fondo per le Pmi

Al via il Supply Chain Fund, primo veicolo di investimento alternativo specializzato nell'acquisto del credito commerciale delle piccole e medie imprese italiane

L'obiettivo è duplice: offrire alle aziende un canale di sostegno finanziario alternativo a quello del settore bancario e, sull'altro fronte, presentare sul mercato una nuova *asset class* decorrelata dall'andamento dei mercati finanziari. **Groupama Asset Management Sgr** lancia il *Supply Chain Fund*, il primo fondo di investimento alternativo (Fia) specializzato nell'acquisto del credito commerciale delle piccole e medie imprese italiane. Lo strumento impiegherà le risorse raccolte presso investitori istituzionali per anticipare alle Pmi il pagamento delle fatture all'accettazione della merce e al riconoscimento delle stesse da parte della grande azienda cliente. "Il Supply Chain Fund - spiega **Alberico Potenza**, direttore generale di Groupama Am Sgr - è il primo strumento che consente di rispondere alle reali esigenze di finanziamento del tessuto imprenditoriale italiano, costituito in prevalenza da piccole e medie imprese, spesso a conduzione familiare, specializzate in produzioni ad alto valore aggiunto per conto di grandi gruppi industriali".

Lo strumento è riservato a investitori professionali e ha una durata di cinque anni. Il capitale iniziale è di 50 milioni di euro, equivalente a una capacità di finanziamento complessiva di 200 milioni di euro su base annua. Il fondo si avvarrà di una piattaforma digitale, sviluppata da **Fifty Finance Beyond** (società nata dalla partnership di Groupama AM Sgr con **Tesi**), che consentirà di monitorare in tempo reale tutti i processi di front e back office e di raccogliere informazioni utili a ridurre i rischi dell'investimento e a contenere i costi del finanziamento. Il fondo stipulerà quindi un accordo trilaterale con la Pmi e la grande azienda cliente, definendo con quest'ultima i termini e le condizioni economiche da applicare ai fornitori e garantendo agli stessi le condizioni migliori per l'accesso al credito.



Giacomo Corvi

COMPAGNIE

Intesa Sanpaolo, in crescita la Divisione Insurance

Nei primi nove mesi dell'anno, l'utile netto si attesta a quota 576 milioni di euro (+1,8%). Molto positiva la raccolta nel ramo danni, che segna un +42% rispetto allo stesso periodo del 2015

In crescita la *Divisione Insurance* di **Intesa Sanpaolo** per i primi nove mesi del 2016. La *business unit*, costituita da **Intesa Sanpaolo Vita**, **Intesa Sanpaolo Life**, **Fideuram Vita**, **Intesa Sanpaolo Assicura** e la società **Intesa Sanpaolo Smart Care**, ha raggiunto un utile netto di 576 milioni di euro, segnando un +1,8% rispetto allo stesso periodo del 2015. Se non si considera la plusvalenza realizzata per la cessione della quota detenuta da **Intesa Sanpaolo Vita** nella compagnia cinese **Union Life** nel primo semestre dello scorso anno, la crescita sale al 12%. La raccolta complessiva supera i 18 miliardi di euro, mentre il *Solvency II ratio* sfonda il muro del 180%.

Nel segmento vita, dove il gruppo mantiene una posizione preponderante nel mercato europeo, la raccolta lorda ammonta a 17,9 miliardi di euro: il dato, in calo del 9,1% rispetto ai 19,8 miliardi raccolti nei primi nove mesi del 2015, è comunque migliore alla contrazione dell'11,6% registrata nel contesto generale del mercato. In calo anche l'utile netto nel ramo, che passa dagli 8,3 miliardi di euro del settembre 2015 agli attuali 7,5 miliardi (-8,7%).

Molto positiva invece la raccolta nel segmento danni: nei primi nove mesi del 2016, il dato si attesta a quota 292,4 milioni di euro, segnando un +42% rispetto ai 205,5 milioni di euro dell'analogo periodo dello scorso anno. "La nostra azione - commenta **Nicola Maria Fioravanti**, responsabile della *Divisione Insurance* di **Intesa Sanpaolo** - si focalizzerà sul ramo danni e sui prodotti per il welfare. In particolare, sull'assicurazione danni abbiamo già raddoppiato negli ultimi due anni la raccolta premi continuando a evolvere in un mercato in contrazione. Il prossimo passo sarà aumentare il tasso di penetrazione sui clienti della banca attraverso azioni mirate e nuove proposte, coordinate con il nostro principale partner, costituito dalla *Divisione Banca dei territori*".

G. C.

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