

PRIMO PIANO

Un curatore fallimentare per Forte

Arrivano aggiornamenti sul fronte di Forte Asigurari Reasigurari, la compagnia romena finita in liquidazione coatta nel mese di gennaio 2017. L'Ivass, sul proprio sito, ha comunicato il nome del liquidatore nominato dall'Asf, l'autorità di vigilanza della Romania: si tratta di Rtz & Partners Sprl filiale București, con sede nella capitale romena. Per ogni informazione è possibile scrivere all'indirizzo della società (strada Wilhelm Filderman 18, etajul al treilea, sector 3), telefonare allo +40.31.4250379, inviare un'e-mail a: office@rtz.ro, oppure visitare il sito web: www.rtz.ro.

La revoca dell'autorizzazione all'esercizio dell'attività assicurativa nei confronti dell'impresa, e l'avvio della procedura di liquidazione per insolvenza erano state disposte lo scorso 14 luglio 2016 con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale romena.

A tutela dei creditori assicurativi, sia romeni che di altri Stati membri della Ue, la legge della Romania prevede un fondo di garanzia degli assicurati, che interviene a risarcire i creditori entro il limite di 450 mila Lei per creditore (circa 100 mila euro). Pertanto, relativamente alle somme da recuperare eccedenti questo limite, è possibile rivolgersi al liquidatore che è stato nominato dal tribunale romeno.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Accordo UnipolSai, per Picaro è un guazzabuglio di contraddizioni

La sua rappresentanza non è soddisfatta della proposta finale della compagnia e auspica che si riaprano le trattative per migliorare il patto che al momento, invece, va bene all'associazione di Enzo Sivori

Il rinnovo dell'accordo integrativo degli agenti di UnipolSai, il cosiddetto *Patto 2.0*, non è andato come le due parti speravano. C'è stata una spaccatura tra gli agenti storici Unipol e gli altri gruppi, dopo che questi ultimi non hanno accettato le linee guida del nuovo accordo. L'esempio è il **gruppo agenti associati UnipolSai**, presieduto da **Nicola Picaro**. Lo stesso Picaro, in questa intervista, ha definito l'articolato proposto dalla compagnia "un guazzabuglio di contraddizioni"; secondo l'agente che rappresenta una parte degli intermediari provenienti da **FonSai** e **Milano Assicurazioni**, il nuovo impianto remunerativo non andrebbe bene proprio per quelle agenzie meglio strutturate, che dovrebbero essere un modello da seguire, e su cui UnipolSai ha detto sempre di voler puntare nell'esecuzione del piano industriale.

Una situazione non facile, e che ha anche prodotto una crepa nell'unità della galassia dei gruppi agenti, giacché l'**Associazione agenti UnipolSai**, presieduta da **Enzo Sivori**, si è detta pronta a firmare l'accordo.

Abbiamo seguito la trattativa per il rinnovo dell'accordo integrativo e lei ha sempre rifiutato di rilasciare dichiarazioni. Ora che si è conclusa con un nulla di fatto, vuole spiegarci il perché?

Ho sempre pensato che per definire o trattare accordi importanti, questi debbano svolgersi nel loro luogo naturale e non sui media. Naturalmente, adesso che si sono conclusi, purtroppo negativamente, credo sia giusto esprimere il mio pensiero in merito alla lunga e complessa trattativa che al momento non ci ha consentito di raggiungere un'intesa per la definizione del Patto 2.0.

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su LINKEDIN
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Il gruppo agenti da lei presieduto (Gaa UnipolSai), raccoglie associati provenienti dal mondo ex FonSai e Milano. Sino a oggi avevate seguito un percorso d'integrazione raggiungendo intese soddisfacenti. Cos'è successo questa volta?

In realtà la trattativa, probabilmente, è nata male. Avremmo dovuto affrontare il rinnovo di istituti scaduti, al pari di tutti gli agenti UnipolSai. Abbiamo negoziato per molti mesi, insieme agli altri gruppi della galassia UnipolSai, trovando da parte della compagnia una posizione pregiudiziale tendente a modificare il cuore dei mandati, cioè gli allegati provvigionali. Nonostante questo non ci siamo tirati indietro, convinti che, se avessimo trovato una soluzione percorribile, avremmo potuto generare valore per tutto il sistema.



Ci indichi i punti critici che non vi convincono, anche perché ci risulta che l'Associazione agenti UnipolSai, presieduta da Enzo Sivori, si è dichiarata soddisfatta e pronta alla firma.

Non è semplice illustrare un articolato complesso che si è modificato nel corso del tempo. Però posso dirle che l'impianto complessivo che si è determinato, dopo molte mediazioni, non soddisfa il fine comune di generare valore e, a ben guardare, ne è venuto fuori un guazzabuglio di contraddizioni, che non risponde all'esigenza di perseguire la strada indicata nel piano industriale, che anche noi abbiamo contribuito a scrivere. La spinta verso lo sviluppo di qualità che, sia noi sia la compagnia, vorremmo perseguire, non trova le giuste risposte: peraltro l'impianto remunerativo genera incertezza proprio alle agenzie meglio strutturate, che invece dovrebbero essere un modello da seguire.

Non ci ha detto perché l'Aau è disponibile a firmare, diversamente dal resto dei gruppi.

Questo bisognerebbe chiederlo a loro. Ma il fatto stesso che solo il gruppo degli agenti Unipol storici trovi soddisfacente l'impianto, dimostra che l'accordo, così com'è, non può funzionare. La compagnia oggi non è più la vecchia Unipol ma un'impresa che deve accettare, dapprima al suo interno, di essere cambiata, grazie all'ingresso di reti come quelle di Fonsai e di Milano Assicurazioni, che portano valori, esperienze, portafogli e target di clienti molto diversi dal passato. In conclusione, Enzo Sivori ha deciso autonomamente di rompere il fronte dei gruppi agenti, sino a oggi compatto. Avrà certamente le sue ragioni ma rilevo che negli ultimi mesi ha dimostrato una certa tendenza a sfilarsi, come accaduto con **Anapa Rete ImpresAgenzia**, di cui è stato un socio fondatore.

Come procederete adesso? Ritenete che ci siano margini per riaprire la trattativa?

Le trattative non sono mai chiuse definitivamente, se esiste la reciproca disponibilità al dialogo. Noi l'abbiamo, e sono certo che il management della compagnia non pensi di fare i propri piani commerciali solo con un sesto delle agenzie, cioè quelle iscritte all'Aau.

Noi faremo la nostra parte, anche se, naturalmente, non trascureremo di perseguire la tutela dei nostri associati, e per questo abbiamo già raccolto il parere del nostro legale di fiducia. Mi lasci concludere con un po' di ottimismo e con un appello: voglio dire ai nostri associati che faremo squadra anche con gli altri gruppi che la pensano come noi, trovando gli aggiustamenti necessari, convinti che la compagnia abbia la necessità di una rete coesa e partecipativa: siamo ancora noi *la gallina dalle uova d'oro*, e lo saremo per molto tempo.

Carla Barin

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Itas, partnership con Altromercato

Itas ha siglato con **Altromercato** un'intesa che prevede la collaborazione nell'utilizzo di strumenti finanziari e il commercio equo e solidale come "forme di cooperazione per lo sviluppo sostenibile e umano", spiega una nota della mutua assicuratrice trentina.

Itas offrirà, attraverso la propria rete sul territorio, specifiche offerte e sconti dedicati per l'acquisto e la fruizione dei propri servizi assicurativi alle organizzazioni socie di Altromercato, fornendo una proposta mirata alle loro specifiche esigenze. L'azienda (tra le principali organizzazioni di *fair trade* a livello mondiale) si impegna quindi a sostenere, per il biennio 2017-18, alcune attività di comunicazione ed eventi per l'educazione allo sviluppo sostenibile realizzati dalla rete di Altromercato. Parallelamente Altromercato potrà promuovere e diffondere offerte di prodotti dedicate ai soci assicurati Itas direttamente attraverso l'area socio all'interno del portale www.gruppoitas.it. L'accordo di collaborazione ha una durata biennale.

Alla firma dell'accordo hanno partecipato **Alberto Rossi**, direttore commerciale di Itas Mutua, **Cristiano Calvi**, presidente di Altromercato, **Giovanni Bridi**, membro del cda dell'organizzazione e direttore delle botteghe di commercio equo del Trentino.

RICERCHE

Coface, ripresa in Europa e Russia

Secondo l'ultimo rapporto della compagnia, migliora la stima del rischio nei settori dell'agroalimentare, metallurgia e in quello automobilistico. Luci e ombre negli Stati Uniti, arretrano Cina e Medio Oriente



Si consolida la ripresa in Europa e Russia. Una tendenza che **Coface**, nel periodico aggiornamento, aveva già evidenziato nel primo trimestre dell'anno. E che sembra ora aver imboccato definitivamente la strada della crescita. Tanti sono infatti i settori economici che, nel secondo trimestre 2017, hanno visto migliorare sensibilmente la propria stima sul rischio: si confermano più solidi, in particolare, i comparti dell'agroalimentare, della metallurgia e dei veicoli a motore. Piccoli segnali di ottimismo che, come si legge in una nota diffusa dalla compagnia, segnano "un nuovo inizio per l'Europa e la Russia".

Ondata di riclassificazioni in Europa

La performance migliore si registra in Europa, con la compagnia che parla di "un'ondata di riclassificazioni". Ritocchi al rialzo per Spagna, che passa al livello A2, quello *rischio basso*, a seguito della crescita del commercio estero, e Portogallo, che esce dalla procedura fallimentare della Commissione Europea, ed entra nell'area del *rischio stazionario*.

Le insolvenze d'impresa calano in quasi tutti i Paesi: fa eccezione soltanto il Regno Unito, indebolito dal rallentamento dei consumi, con Coface che stima un aumento del 9% nel corso dell'anno.

A livello settoriale, il comparto dell'agroalimentare segna miglioramenti diffusi grazie all'aumento dei prezzi delle materie prime e la diminuzione di eventi climatici disastrosi. Bene anche la metallurgia (soprattutto in Germania) e il settore automobilistico.

In chiaroscuro la performance dell'Italia. La crescita dei consumi, favorita dalla maggior confidenza dei consumatori e dal calo del prezzo del carburante, trascina al rialzo il settore automobilistico.

In netto ribasso invece l'edilizia, che passa al livello di *rischio molto elevato*: a pesare sono soprattutto le pessime performance del settore nell'ultimo trimestre del 2016, che rischiano di avere ripercussioni sulla profittabilità del comparto nel corso dell'anno.

Russia, migliorano motor e Ict

Positiva anche la performance della Russia. Il Paese passa al livello B, quello definito *moderatamente elevato*, sulla scia del balzo degli investimenti (+2,3% su base annua) e dello stop al crollo delle vendite al dettaglio. Maggiori perplessità permangono nel settore manifatturiero, dove Coface registra un calo delle entrate nette delle società.

Il settore automobilistico abbandona l'area del *rischio estremamente elevato*: sulla base dell'ottima performance registrata a marzo, che interrompe un trend negativo lungo ormai due anni, Coface prevede una lenta, ma costante, ripresa dell'intero comparto per l'intero arco dell'anno. Prospettive positive anche per l'Ict, con la bassa inflazione e la crescita della domanda che potrebbero spingere gli investimenti nel settore.

Dubbi in Stati Uniti, Cina e Medio Oriente

Più contrastata la situazione nelle altre regioni del Mondo. Gli Stati Uniti restano a *rischio basso*, ma crescono le preoccupazioni nel Paese. I consumi continuano a diminuire, mentre il previsto aumento del ricorso al credito rischia di rallentare a causa dell'atteso incremento dei tassi di interesse. Ancora incerto resta poi l'annuncio piano investimenti e stimoli fiscali della Casa Bianca, che rischia di sfociare in un nulla di fatto. In questo contesto, segnali positivi arrivano invece dal settore energetico, riclassificato a *rischio elevato*: la compagnia prevede che l'allentamento delle normative potrà stimolare la produzione di greggio e l'industria petrolifera onshore.

Indicatori in rosso anche in Cina: l'economia rallenta e il rischio di insolvenza delle imprese, a causa delle condizioni più rigide del credito, pare destinato ad aumentare. Preoccupa soprattutto la situazione del settore automobilistico, a seguito della decisione del Governo di porre un limite alla vendita di veicoli.

L'area medio-orientale suscita, infine, le principali preoccupazioni, a causa delle tensioni politiche e del crollo del prezzo del petrolio: la situazione finanziaria del Qatar, per esempio, potrebbe peggiorare nei prossimi mesi, a seguito delle recenti misure diplomatiche prese dagli altri Paesi del Golfo.

Giacomo Corvi



Insurance Review

Strategie
e innovazione per
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

NORMATIVA **18** **ATTUALITÀ**
regole degli avvocati *I tassi, veri per il vita*

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:
- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:
- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

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