

PRIMO PIANO

Ddl, stop sulla scatola nera

Dietrofront della commissione Bilancio del Senato su alcuni emendamenti al disegno di legge concorrenza. Si tratta, in particolare, di quelli presentati dai relatori Salvatore Tomasselli (Pd) e Luigi Marino (Ap). E lo stop, per quanto concerne il settore assicurativo, riguarda nello specifico l'emendamento sull'obbligo di installazione delle scatole nere sui mezzi di trasporto. "Ci muoveremo chiedendo alla commissione Bilancio di rivedere i pareri espressi alla luce delle relazioni tecniche che il governo speriamo appronti al più presto", ha commentato a caldo la bocciatura Marino. Tuttavia, i relatori hanno confermato l'intenzione di non voler rivedere le modifiche respinte. "Tutti dicono che il ritardo del ddl concorrenza sia dovuto alle pressioni delle lobby, quando in realtà la mano destra non sa cosa fa la sinistra", ha evidenziato ancora Marino. Al momento una parte del governo sostiene che il ddl debba essere approvato entro luglio, mentre un'altra parte lo colloca dietro ad altri provvedimenti, con il braccio operativo della commissione Bilancio del Senato. "Rispetto a quando diamo i testi, il ritardo della Bilancio è imbarazzante: mettendo in fila l'attesa dei pareri viene fuori un ritardo di 3-4 mesi", ha chiosato Marino.

Renato Agalliu

COMPAGNIE

Axa assistance: giovane, informale e digital

Focus sugli intermediari e sulle partnership. Ma anche sulle risorse interne a cui è dedicata la nuova sede romana, all'insegna della tecnologia, dell'apertura e della comunicazione, interna ed esterna. Questa la strategia della compagnia francese per allargare il concetto di assistenza nella realtà italiana

Crescono i numeri di **Axa Assistance**. Terza compagnia sul mercato per dimensioni, negli ultimi cinque anni ha più che raddoppiato i suoi volumi: da 36 milioni, nel 2010, a 80 milioni di euro nel 2015.

Sono tre i pilastri su cui la compagnia francese opera: l'assistenza in senso puro e trasversale (veicoli, casa, salute); l'assicurazione viaggi (dove Axa Assistance è il secondo player sul canale degli agenti di viaggi); la tutela legale, svolta sia per conto del gruppo che di altre compagnie, in ottica di ulteriore ampliamento.

Vi sono poi attività di contorno: dal *conciierge*, per la prenotazione di biglietti e l'organizzazione di serate o viaggi, all'apertura dei sinistri per conto di altre imprese assicurative. In sostanza, un ventaglio di servizi molto ampio.

Da settembre, poi, Axa Assistance inaugura un altro canale, quello degli intermediari assicurativi (agenti pluri e broker) a cui metterà a disposizione un nuovo portale per veicolare tutte le polizze di nicchia: prodotti individuali sul mondo travel; soluzioni di tutela legale per famiglie, auto, condomini, artigiani; prodotto dedicato agli espatriati che lavorano all'estero; e assistenza sui veicoli pesanti.

L'APERTURA AGLI INTERMEDIARI

"Si tratta - racconta **Stéphane Coulot**, ceo Axa Assistance - di un canale di grande interesse e potenzialità, dal quale stimiamo di recuperare oltre 10mila polizze nel primo anno attraverso 300 intermediari: una forza commerciale qualificata, localizzata soprattutto al Nord, selezionata in base alla propensione a sviluppare un business a 360 gradi (dalla tutela legale ai viaggi) e formata sia in modalità tradizionale che digitale".

Grande impulso sarà dato allo strumento informatico e, in particolare, al portale internet basato su una piattaforma evoluta che consentirà agli intermediari di avere polizze flessibili: "partendo da un prodotto di default, si potrà personalizzarlo in base alle necessità del cliente e scegliere anche le commissioni di vendita; in abbinamento, poi, ci sarà la parte dei sinistri on line, fruibile anche in mobile".

(continua a pag. 2)



Stéphane Coulot

INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

LA FORZA DELLE COLLABORAZIONI

Un altro fronte sul quale Axa Assistance sta spingendo molto è quello delle *partnership*, ovvero la creazione di sinergie e collaborazioni con realtà di diversa natura (costruttori auto, istituti bancari, utilities, *affinity groups* etc.), con l'obiettivo di offrire un panel di prodotti complementari molto ampio: dall'assicurazione viaggi, all'assistenza, alla protezione del credito o dello stile di vita tramite la collaborazione con **Axa Credit & Lifestyle Protection**. "Ci stiamo avvicinando - spiega Coulot - ad un modello distributivo diverso che vende anche attraverso una serie di grandi aziende con le quali stiamo stringendo una serie di accordi, per spostarci dal prodotto alla gamma di servizi. La differenza, infatti, si farà sull'esperienza del cliente e quindi sull'abbinamento della connettività ai prodotti assicurativi, soprattutto nella salute e nell'abitazione".

VERSO UNA FULL AUTOMATION

A giocare un ruolo determinante saranno, dunque, la digitalizzazione e l'automazione dei processi: fornitori attivati tramite smartphone o servizi, quali *Voice to text*, *text to voice*, che consentano anche ai sordomuti di richiedere l'assistenza utilizzando la funzione testo, che viene poi trasformato in voce. "Stiamo andando - conferma il ceo - verso una completa automazione dei processi, con evidenti effetti positivi per il cliente, il quale, oggi, è in grado di contattare la centrale via chat e social, ma anche per le aziende laddove i costi si ridurranno nel tempo. Nasceranno, quindi, nuove professioni, ma anche collaborazioni su cui il nostro sforzo dovrà garantire sempre la massima qualità dei fornitori".

AUTO: IL DIGITAL PER RECUPERARE I MARGINI

In tema digital, il riferimento all'auto è d'obbligo. Qui, vi è un forte bisogno di *full automation*, dettato soprattutto dai margini ridotti delle compagnie di assistenza che necessitano, quindi, di livelli di produttività e automazione molto alti. "Sull'auto - conferma Coulot - l'obiettivo non è solo la creazione di nuovi prodotti, ma soprattutto la capacità di essere performanti sia sui costi interni che esterni. Abbineremo l'assistenza all'estensione di garanzia, con programmi integrati, un'offerta più completa e processi efficaci che consentano di ridurre i costi di gestione e recuperare marginalità su questo comparto".

IL BENESSERE IN AZIENDA

L'ultimo segnale, in ottica di cambiamento e innovazione, riguarda il *place to work* e le risorse interne: Axa Assistance Italia ha appena inaugurato, in collaborazione con **Prisma**, una nuova sede, a Roma, che dimostra lo sguardo attento alle potenzialità offerte dal mondo digitale e l'attenzione al benessere dei dipendenti e alla flessibilità professionale. La sede romana è la prima entità del gruppo a realizzare il nuovo modello *Nwow (New Worlds of Work)*, un approccio basato sulla metodologia *agile work*, che abbraccia l'organizzazione degli spazi, le tecnologie al servizio di uffici e dipendenti e il cambiamento culturale nel modo di lavorare, con senso di apertura alla collaborazione, energia e creatività.

"Il nuovo building - spiega Coulot - è situato in un unico palazzo, per rafforzare il senso di identità ed è stato progettato senza barriere e senza uffici, con postazioni *open* dove le persone lavorano insieme, imparando a comunicare in modo personale, anche grazie alle molte aree relax e alle riunioni informali." Ma sempre all'insegna della tecnologia: documenti dematerializzati, wi-fi di libero accesso, *lockers* e postazioni di lavoro non preassegnate per privilegiare lo *smartworking*.

Ma l'apertura non sarà solo interna: "vogliamo che i nostri clienti vengano a trovarci - conclude - per vedere come funziona la nostra macchina operativa e capire meglio il prodotto che vanno a vendere: partiremo da settembre con eventi che coinvolgeranno i diversi gruppi in Italia".



Laura Servidio



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui 

INTERMEDIARI

Acros e Italfi, due culture diverse per crescere

Le due società di brokeraggio si uniscono con un aumento di capitale da 100 mila euro

I broker **Acros e Italfi** daranno vita insieme a un nuovo soggetto. L'affare si concretizzerà attraverso il conferimento da parte di Italfi del proprio ramo d'azienda ad Acros, il concambio azionario e l'aumento del capitale sociale a 100 mila euro. Al termine del processo Italfi non sparirà perché il logo di Acros prenderà proprio i colori di Italfi. Le due società collaborano da oltre 15 anni nel consorzio **Brokers Italiani**, del quale sono entrambi soci fondatori.

Acros è una società di Verona, nata nel 1997 sotto la guida di **Arnaldo Bergamasco**, dall'unione di esperienze professionali omogenee tra loro. Il broker opera a livello nazionale in molti settori: dal manifatturiero, con alta esperienza in *food & beverage*, metalmeccanica e fashion, alle costruzioni civili e industriali, all'energia (tradizionale e rinnovabile) e al settore del professionismo sportivo.



Italfi è nata nel 1992 da un'idea di **Mauro Amabile**, dopo essere uscito dall'azienda assicurativa di famiglia. Italfi è presieduta oggi da **Elisabetta Ferranti**, ha sede a Roma e opera in tutta Italia ma in particolare al centro sud.

Il progetto d'integrazione, si legge in una nota congiunta, "nasce dalla volontà di creare una realtà in grado di fondere due culture ed esperienze aziendali diverse per accelerare il processo di crescita e continuare a garantire un servizio di eccellenza in un mondo che cambia sempre più velocemente".

Fabrizio Aurilia

EVENTI

Gruppo per, un convegno per gli intermediari

Il prossimo 15 luglio a Vaprio d'Adda, in provincia di Milano, un incontro organizzato dalla società di ripristino dedicato ad agenti e broker



Stefano Sala, ad del gruppo per

Il **gruppo per** organizza per il prossimo 15 luglio un convegno dedicato all'intermediazione assicurativa e ai nuovi strumenti per supportarla. L'evento, dal titolo *Intermediari: la potenzialità dei nuovi servizi*, si svolgerà presso Villa Castelbarco, a Vaprio d'Adda, in provincia di Milano dalle 10 alle 13.

In quella data, il gruppo per, che si occupa di gestione dei sinistri e ripristino dei beni danneggiati, presenterà nuove soluzioni studiate in particolare per gli intermediari, brokers e agenti assicurativi, "a supporto dell'attività di *risk assessment* e di gestione del rapporto con il cliente nel momento dell'accadimento del sinistro", come si legge in una nota del gruppo.

Il convegno parte dai cambiamenti in atto nella filiera assicurativa: a partire dalla digitalizzazione per arrivare ai mutamenti delle aspettative e degli standard da parte dei clienti. Al centro del dibattito ci sarà quindi la *customer satisfaction*, in particolare i modi per aumentare la fidelizzazione da parte della clientela, e si commenteranno anche case history di successo attraverso testimonianze dal vivo.

Dopo l'introduzione di **Stefano Sala**, ad del gruppo per, intervengono **Nicola Cattabeni**, presidente di **Ugari**; **Alessandro De Felice**, presidente di **Anra**; **Filippo Gariglio**, consigliere di **Uea**; **Marco Santinato**, ad di **per consulting**; **Erik Somaschini**, componente del giunta esecutiva nazionale di **Anapa Rete ImpresAgenzia** e **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**.

Matteo Maria Rossi, insurance broker di Borghini e Cossa, insurance broker e Ruggero Zecca, agente dell'agenzia di Reale Mutua presenteranno le proprie testimonianze del lavoro sul campo.

La partecipazione al convegno è gratuita fino a esaurimento posti.

Per info: 02.547745-15/11 o info@gruppo-per.com

F. A.

PRODOTTI

Azimut Vip, la nuova multiramo con Aviva

La polizza sarà distribuita attraverso Azimut Consulenza Sim, la rete del gruppo composta da oltre 1.600 consulenti finanziari

Azimut e Aviva lanciano Azimut Vip (*Value insurance product*) il nuovo prodotto multiramo che unisce la componente finanziaria alla gestione separata.

La polizza, distribuita da Azimut Consulenza Sim, la rete del gruppo composta da oltre 1.600 consulenti finanziari, è una multiramo a vita intera in cui il sottoscrittore può allocare i propri risparmi all'interno di due famiglie, quella delle polizze *unit linked* di ramo III, con tre fondi interni flessibili, gestiti da Azimut, e quella dei contratti rivalutabili (ramo I) con gestione separata *Lifin*, di Aviva. I tre fondi interni sono gestiti da tre differenti team di gestione, "espressione di altrettante filosofie di investimento", si precisa in una nota congiunta tra Azimut e Aviva.

Oltre alla Tcm, Azimut Vip prevede anche la garanzia opzionale infortuni.

Le caratteristiche a livello normativo di queste polizze, poi, sono: l'impignorabilità e l'insequestrabilità della polizza; l'esenzione da imposte di successione e l'esclusione dall'asse ereditario; i vantaggi fiscali, come il differimento d'imposta sul *capital gain* al momento della liquidazione, la compensazione delle minus/plusvalenze maturate tra i fondi interni e la gestione separata e l'assenza di imposte di bollo sulla componente di ramo I.

Secondo le due società, il prodotto riesce a venire incontro alle esigenze del mercato italiano. Dall'indagine *Multifinanziaria Retail Market 2016* di GfK, di cui si accenna nel comunicato, il 58% delle famiglie italiane ha risparmiato nell'ultimo anno mettendo da parte circa il 10% delle entrate, dato in crescita rispetto agli anni precedenti. Infine, si attesta intorno al 29% il segmento dei capifamiglia che detiene prodotti d'investimento, coniugando nelle scelte sicurezza e ricerca del rendimento.

F.A.



PRODOTTI

Chubb assicura le transazioni immobiliari su Homepal

Due polizze, ScudoAffitto e ScudoPro, garantiscono i clienti della piattaforma on line nata nel settembre 2015

Homepal e Chubb siglano una partnership per assicurare le transazioni immobiliari che avvengono on line. La necessità di questo tipo di copertura nasce dalla diffusione della *start up* Homepal, on line dal settembre 2015, una sorta di social network del mercato immobiliare, che mette in contatto compratori e venditori, locatori e locatari, direttamente on line e senza intermediazione agenziale.

La partnership con Chubb, permette a Homepal di estendere la tutela ai clienti che operano sulla piattaforma, assicurando locazione o compravendita.

Sono previste due coperture, *ScudoAffitto* e *ScudoPro*. La prima tutela tutti i clienti che noleggiano o locano la propria casa tramite Homepal: in caso di "perdita involontaria del lavoro" da parte dell'inquilino, oppure nel caso di grave infortunio, Chubb pagherà direttamente al proprietario sei mensilità, per un massimo di 1.500 euro.

ScudoPro, invece, copre chi acquista un immobile con un rimborso della caparra fino a un massimo di 100 mila euro, in caso di grave infortunio. La polizza copre il periodo tra il compromesso e il rogito, fino a un massimo di otto mesi. Entrambe le tipologie di prodotto sono comprese nel servizio di Homepal e quindi senza costi aggiuntivi.

"La nostra piattaforma - commenta la ceo di Homepal, **Monica Regazzi** - è operativa solo da alcuni mesi e sta già riscuotendo grande interesse per la sua formula innovativa. Sono già numerose le trattative che vengono gestite interamente on line, in cui i nostri clienti si scambiano i documenti e visionano insieme i dettagli delle clausole principali raggiungendo l'accordo direttamente sulla piattaforma. Sapere che transazioni come queste sono le prime in Italia ci ha motivato ad arricchire ancora di più i servizi che offriamo".

In una ricerca di **Google** per Homepal, del 6 giugno scorso su 1.011 intervistati, il 36% ha dichiarato di aver comprato o locato casa direttamente da un altro privato; mentre il 43% è pronto a proporre l'offerta direttamente al proprietario utilizzando internet, e questa percentuale salirebbe al 70% con la prospettiva di disporre di questo tipo di polizze.

F.A.

**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.itPer inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it