



PRIMO PIANO

Uk, no alle polizze antisequestro

Vietare alle imprese assicurative con sede nel Regno Unito di coprire il rischio terrorismo per coloro che si recano nei Paesi sotto attacco da parte delle milizie dello Stato Islamico e degli altri gruppi, in modo da evitare che i risarcimenti possano essere utilizzati dai parenti dei sequestrati per pagare eventuali richieste di riscatto. Questa proposta rientra tra le nuove misure antiterrorismo che il Governo britannico ha annunciato di voler mettere in campo nei prossimi mesi, stando a quanto ha dichiarato nei giorni scorsi il ministro dell'Interno del governo Cameron, Theresa May, intervistata dal Daily Telegraph. Pagare i riscatti, ha sottolineato il ministro, sarebbe solo un modo "per incoraggiare i sequestri", un problema sempre più grave in quanto l'Isis, fra Siria e Iraq, si autofinanzia anche con i proventi dei rapimenti.

Intanto, nel Regno Unito, parte proprio in questi giorni una campagna educativa contro il terrorismo: gli esperti della polizia andranno nelle scuole e negli altri centri di aggregazione sociale per spiegare ai britannici come comportarsi in caso di bombe e attentati in luoghi affollati.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Nasce Uaa, la forza di volare uniti

Si chiama **Unione Agenti Axa (Uaa)**, la nuova sigla nata, ieri a Roma, dall'unione dei due gruppi Gaa e Gaai. Presieduta congiuntamente, fino al prossimo giugno, da Sergio Rovera e Gaspare Menduni. Un grande successo di coesione per gli intermediari con il bene placet della compagnia che conferma la vicinanza agli agenti

Con l'immagine di una formazione di anatre si è aperto, ieri nella capitale, il congresso di unificazione degli agenti Axa, sulle sequenze di un video che recita il claim finale: "un insieme di persone è caos, un gruppo è armonia". Nasce così, in un clima di euforia e soddisfazione, (sia degli agenti sia della compagnia) la nuova realtà sia unisce il **gruppo agenti Axa** e il **gruppo agenti Axa Italia**. Un nuovo inizio, simboleggiato da una formazione di anatre in volo che sfruttano la forza propulsiva di chi guida la formazione, proprio come gli agenti Axa sfrutteranno la forza di questa neonata formazione.

"Oggi - afferma **Gaspare Menduni**, già presidente Gaai e presidente congiunto del nuovo gruppo - siamo riusciti in un'impresa storica, una fusione voluta da tutti per raggiungere gli obiettivi che l'azienda ci chiede.

Abbiamo dimostrato che, messi da parte gli individualismi, insieme si può. È la nostra risposta al mondo che cambia: sappiamo che il mercato non sarà più lo stesso, ma non vogliamo che questo avvenga sulle nostre teste, piuttosto intendiamo essere motori del cambiamento". Due le principali sfide per l'intermediazione: tecnologia e normativa. "Rischiamo - conferma Menduni - di essere spazzati via dalla rivoluzione digitale, senza dire che la cornice normativa è in continuo cambiamento, con conseguenze non sempre prevedibili, soprattutto laddove prevalesse il modello nordico. In un Paese sottoassicurato quale è l'Italia, si sta sviluppando la ricerca spasmodica del prezzo più basso e di prodotti standard, richiesti sia dalle compagnie che dai consumatori".

CAVALCARE IL DIGITALE

In questo scenario, gli agenti tentano, dunque, di interpretare il cambiamento. "Rispondendo - spiega il presidente Gaai - alle nuove esigenze del cliente: vicinanza, relazione di qualità, velocità, tecnologia. È necessario rivedere il modello di agenzia per cogliere l'opportunità del digitale. Servono prodotti competitivi da proporre a un cliente che va curato e seguito con modalità di relazione diverse. Fino a oggi, abbiamo assicurato i genitori, oggi non sarà facile assicurare i figli".

A sottolineare il lavoro svolto dai gruppi agenti, l'altro presidente congiunto e già presidente Gaa, **Sergio Rovera**. "Nei mesi scorsi - conferma Rovera - abbiamo lavorato all'unificazione, attraverso momenti di confronto interni, anche con la compagnia, sul futuro degli agenti. Molti i temi tuttora in discussione, tra questi gli accordi di automazione, il back office, l'accordo dati, la sorveglianza di portafoglio, il processo *Reol* (Rami elementari on line) e l'esternalizzazione dei sinistri *malattia*. Il principio da cui partire - sottolinea Rovera - resta la centralità del cliente, ma anche la figura dell'agente, che deve restare all'interno del processo liquidativo".

(continua a pag. 2)



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1)

DA SFIDA AD OPPORTUNITÀ

Soddisfazione per la nuova unione è stata espressa anche dalla compagnia. “Qualche mese fa – ha esordito **Henri de Castries**, chairman e ceo **Axa** – avevo detto che sarei stato presente solo se foste riusciti a unificare i vostri sindacati e così è stato: questa è una cosa eccezionale. Abbiamo lavorato molto con i due gruppi e sappiamo che serve un punto di equilibrio per andare avanti con il business in Italia. Voi agenti avete raggiunto risultati eccellenti e Axa conterà a fare investimenti sul mercato italiano.

Sono molte le sfide da affrontare e da trasformare in opportunità - sottolinea il ceo - e anche se l'incertezza è maggiore, la buona notizia è che il mondo continua a crescere e ci saranno sempre più persone che avranno bisogno di servizi che lo Stato non può più garantire. Siamo a un bivio: dobbiamo cambiare il modo di operare e accogliere il digitale (Big Data, social network), per essere più vicini al cliente. Anche se oggi stiamo bene, è il momento di saltare sul treno del cambiamento e di condurlo. Noi e voi siamo sulla stessa barca perché insieme siamo una famiglia”.

VELOCI NEL CAMBIAMENTO

A favore di questa nuova unione, si esprime anche la dirigenza italiana. “L'unificazione – conferma **Maurizio Cappiello**, direttore generale **Axa Assicurazioni** – rappresenta il risultato di una rivoluzione silenziosa, iniziata nel 2008. Oggi diamo un messaggio forte di unità e compattezza al mercato, perché è questo il vero competitor e non il confronto tra agenti e compagnia. Dobbiamo essere agili, forti, efficienti, efficaci, veloci nel cambiamento, trovando le giuste soluzioni nel minor tempo possibile. Axa vuole capire come creare valore per i suoi agenti, per creare valore per i suoi clienti. Con questa nuova unione possiamo costruire un futuro insieme in modo molto veloce e prenderci le quote di mercato che ci spettano”.

(continua a pag. 3)



1989 - 2014

25

OGGI, COME 25 ANNI FA,
SOLIDITÀ E COMPETENZA
AL VOSTRO SERVIZIO



Be direct.

Rivolgiti ad un sottoscrittore esperto, vicino a te.

In qualità di riassicuratori diretti valutiamo e sottoscriviamo ogni rischio insieme al nostro cliente. Questo scambio continuo di conoscenze tecniche ci consente di formulare la migliore offerta possibile per entrambe le parti.

Per le tue esigenze riassicurative scegli
la via più semplice ed efficace: chiama
oggi stesso un sottoscrittore Gen Re.

Your success is our business.



Frédéric de Courtois, ad Axa in Italia



(continua da pag. 2)

CORAGGIOSI E VISIONARI

Sul valore di questa iniziativa insiste **Frédéric de Courtois**, amministratore delegato Axa Italia. “Tutti voi – sottolinea – avete preso una decisione coraggiosa e visionaria. Axa tiene molto a questa fusione perché siamo un gruppo unico. Il nostro disegno non è quello di costruire una compagnia diretta, ma dialogare e lavorare con gli agenti, per capire come conquistare più clienti e ridurre i costi. Insieme vogliamo scrivere il nostro futuro”.

UNITI PER COSTRUIRE IL FUTURO

Da oggi, dunque gli agenti Axa opereranno insieme sotto un nome e un simbolo nuovi. “L’unificazione – conclude Rovera – è stata fortemente voluta dai due gruppi, è nata da un’idea di qualche anno fa e realizzata, ora, in tempi strettissimi. L’augurio è che tutte

le divergenze siano gestite nei gruppi di lavoro e nei direttivi, e che si possa lavorare in unità per affrontare il cambiamento. Ma soprattutto, l’auspicio è che da, oggi, si parli di Uaa e non più di Gaa e Gaai”. E, in vista della nomina, il prossimo giugno, del presidente del nuovo gruppo, esorta: “non si dovrà guardare alle varie appartenenze, ma prestare la propria opera a tutti gli agenti, senza interessi personali. Questo dovrà essere la persona che sarà chiamata a guidare il nuovo gruppo”.

Laura Servidio

EVENTI

Assiteca cerca l’eccellenza nell’export

La quinta edizione del Premio Assiteca, “La gestione del rischio nelle imprese italiane”, ha approfondito quest’anno il tema delle esportazioni. Appuntamento il 2 dicembre, per dibattere l’argomento e scegliere le aziende vincitrici per il 2014



Ben 213 le imprese che quest’anno hanno partecipato al *Premio Assiteca* – basato sul progetto di ricerca a cura di **Sda Bocconi School of Management** – che quest’anno si è posto l’obiettivo di identificare gli *Export Champion*: quelle imprese italiane, grandi e piccole che, in questi anni di crisi, sono riuscite a crescere sviluppando la propria attività sui mercati esteri, spesso in aree geografiche complesse, fronteggiando i rischi che questa attività comporta.

Organizzato in collaborazione con *L’Impresa – Gruppo 24Ore*, il convegno sarà anche l’occasione per fare il punto sulle strategie da adottare per fare export con successo, per conoscere i risultati dell’indagine svolta da Sda Bocconi e votare le aziende vincitrici, che saranno premiate al termine del convegno.

Dopo la fase di analisi dei questionari e della documentazione inviata dalle aziende partecipanti, il Comitato tecnico scientifico – di cui è membro anche **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di **Insurance Connect** – ha selezionato le sei imprese finaliste che, il prossimo 2 dicembre, a Milano, racconteranno la loro esperienza nel corso del convegno *Eccellenze nell’export*.

L.S.



È uscito il numero di novembre di Insurance Review



NORMATIVA

*Lesioni lievi
nella Rca*

DISTRIBUZIONE

*GAA GENERALI
Agenzie più forti
nel 2015*

MARKETING & PRODOTTI

*Tecnologia,
la strada giusta*

SPECIALE

*STRATEGIE
PER COMPETERE
La compagnia ecosistema*

Abbonati su
www.insurancetrade.it/abbonamenti
abbonamento annuale € 80,00

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 28 novembre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577