

PRIMO PIANO

Axa si consolida in Egitto

Axa ha acquisito per 88 milioni di euro la Commercial international life insurance company (Cil), società che opera nel settore assicurativo in Egitto e detenuta al 55% da Legal & General e al 45% da Commercial international bank (Cib). Grazie a questa operazione, il colosso francese beneficerà di un accordo di distribuzione esclusivo per la durata di 10 anni nel settore vita e risparmio con Cib, che è la principale banca private del Paese. L'istituto, che si sviluppa su 166 filiali e 10 mila sportelli, conta su circa 628 mila clienti retail e 60 mila clienti corporate.

La società del ramo vita, invece, è il terzo assicuratore in Egitto con una quota di mercato del 15%, fatta di unit linked e prodotti di protezione. Dal 2012 al 2014 la crescita della raccolta su base annua è stata del 23% e anche in questi primi sei mesi del 2015 si conferma una forte performance del business.

L'operazione segue la concessione della licenza preliminare per la vendita dei prodotti danni ottenuta da Axa nel marzo scorso. Da allora, la compagnia ha costruito il team ed è pronta per avviare la propria attività nel mese di settembre. I francesi proseguono così il rafforzamento della propria presenza in Medio Oriente e in Africa, in linea con la strategia Ambition Axa.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Gaz, la grande spallata

Un'elevata professionalità, accompagnata da una proposta commerciale di alto profilo sono i tratti distintivi della partnership tra il gruppo agenti Zurich e il broker Mag Jtl. Un traguardo importante che punta ad aumentare concorrenza e qualità nel servizio al cliente



Enrico Olivieri, presidente del Gaz

Un'importante, e innovativa, convenzione nel mondo dell'intermediazione assicurativa italiana. Stiamo parlando dell'accordo siglato dal **gruppo aziendale Zurich** e **Mag Jtl**, tra i primi quattro broker al mondo, che consentirà alla rete agenziale di recuperare quella centralità e professionalità troppo spesso messa in discussione e di dare al cliente un ventaglio maggiore di opportunità. Con evidenti e positive ricadute sulla compagnia e sul mercato, in termini di concorrenza e qualità.

Fautore di questo accordo, **Enrico Olivieri**, 50 anni, titolare di una delle prime trenta agenzie della rete **Zurich**, nonché presidente del gruppo aziendale della compagnia e vice presidente di **Anapa**.

In qualità di presidente del gruppo agenti Zurich, ha portato a termine con Mag Jtl (25 miliardi di fatturato, quarta agenzia di brokeraggio del mondo) la più importante convenzione nel mercato dell'intermediazione italiana. Qual è stato l'iter che ha seguito per arrivare a tale risultato?

Alcuni competitor, un tempo impensabili, hanno reso il nostro mercato più concorrenziale, attirati dai grandi profitti dichiarati delle compagnie tradizionali. Non potevamo restare schiacciati. Per noi intermediari era, e resta, indispensabile recuperare un ruolo consulenziale, fiduciario, nella relazione con la nostra clientela:

un ruolo, purtroppo, sempre più annichilito dalle politiche delle compagnie tradizionali, più orientate al profitto che allo sviluppo. Il mio gruppo aziendale non ha inteso abdicare al ruolo dell'intermediario e ha voluto recuperare questa centralità ampliando il proprio ventaglio di opportunità di crescita professionale e cercando, sul mercato, un partner di grande qualità in grado di poter soddisfare tutte le esigenze della clientela.

Fin dal primo incontro con Mag Jtl, abbiamo respirato un'aria finalmente diversa, collaborativa e propositiva, tesa a trovare soddisfazione per entrambe le parti. Grandissima importanza ha avuto nella trattativa la credibilità che ha sul mercato la rete agenziale Zurich.

(continua a pag.2)



(continua da pag. 1)

Mag Jlt sostiene, sul suo portale, che la differenza tra una soluzione ben congegnata e una solo formalmente corretta risiede nella capacità dell'intermediario di inquadrare la reale esigenza del cliente. Saranno molti i colleghi che riusciranno a seguire questo modus operandi?

A parer mio, quanto dichiarato dal nostro partner rappresenta la differenza tra un agente di assicurazione e un addetto alla vendita, magari evoluto tecnologicamente, ma svuotato del suo vero ruolo di intermediario professionale. Sarà compito del nostro gruppo aziendale rafforzare il proprio ruolo istituzionale cercando anche di fare cultura sullo specifico argomento. Solo con una grande preparazione professionale, accompagnata da una proposta commerciale di alto profilo, saremo in grado di giustificare al cliente l'importanza del nostro ruolo.



La collaborazione partirà ai primi di settembre, a condizioni straordinarie: lei ha ottenuto autorizzazione all'emissione di polizze con un portale ad hoc, massima autonomia, gestione della contabilità e provvigioni di tutto rispetto, se rapportate al mercato odierno. Considerata la grandezza della Mag Jlt e il potenziale professionale che offre all'intero gruppo aziendale Zurich, può spiegare ai nostri lettori le sue arte di mediatore?

Quando al singolare si sostituisce il plurale, tutto diventa più semplice. Quando all'io si passa al noi, buona parte del lavoro è stato fatto. Detto questo, non posso dimenticare due importanti verità: ho la fortuna di rappresentare una rete agenziale che possiede una grande credibilità tra gli addetti ai lavori e posso contare su un consiglio direttivo di grande qualità. Grazie alla forza e al contributo del gruppo è stato possibile arrivare a questo accordo con Mag Jlt.

Nel 2011, Marine&Aviation e Jlt Gr definiscono una partnership dalla quale viene costituita la Mag Jlt, sintesi delle due società che condividono un ambizioso progetto. La collaborazione appena siglata aumenta la concorrenza in casa Zurich. Sente la responsabilità di aver dato una spallata al sistema vecchio e superato per tutto il mercato?

Non so se la partnership nata tra il nostro gruppo agenti e Mag Jlt rappresenti una vera e propria spallata al vecchio sistema, di certo l'entusiasmo dimostrato dai 300 colleghi, presenti il 7 luglio a Bologna, ci ha confermato quanto fosse necessaria, oltre che attesa, questa soluzione dalla nostra base. Concludo immaginando che un po' di sana concorrenza faccia bene anche alle nostre compagnie e che, da domani, saranno costrette a confrontarsi con una rete più matura e cosciente della propria valenza oltre che importanza. E magari ritroveranno il gusto di fare assicurazione, anziché finanza.

Le compagnie affermano, in ogni occasione pubblica e privata, che lo zoccolo duro delle imprese sono, e restano, gli agenti. Vediamo, però, agire una concorrenza non sempre leale che, a parità di prodotto e marchio, sul web consente di acquistare con un buon 30% in meno. Questo suo risultato è una risposta chiara per tutti. Mi ricorda la squadra di Tsipras. I suoi colleghi serreranno le file su questo fronte, per far vedere al management aziendale quanto valete e quanto potrebbero perdere in fatturato. Quale il suo obiettivo?

Mi faccia chiarire che, diversamente dal leader greco, gli agenti Zurich non hanno debiti da restituire: al limite un po' di dignità da recuperare. Sono sicuro che i colleghi hanno ben capito l'importanza di quanto il gruppo ha messo a loro disposizione: una partnership che permetterà ai nostri associati, non solo di affacciarsi a un mercato ormai dimenticato, ma di non esser più costretti a mettere in discussione le proprie relazioni con i clienti a causa di iniziative unilaterali della compagnia. E, se per rispondere a tutto ciò, Zurich migliorerà la qualità, oltre che la velocità delle proprie risposte e dei servizi, noi saremo sicuramente ben felici poiché il vero obiettivo sarà stato raggiunto.

Per mettere in pista questa collaborazione, che risulta essere A con A, come avete costruito, sul piano meramente normativo, questa opportunità?

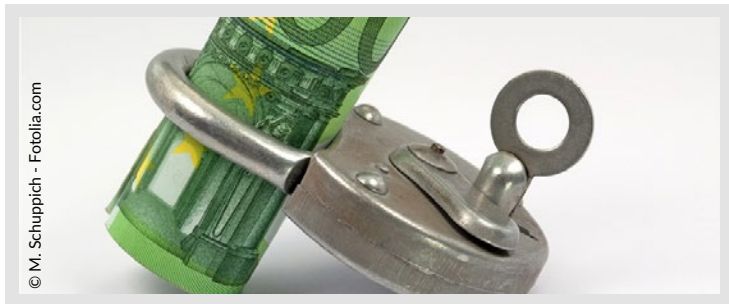
L'architettura della partnership è stata verificata, per entrambe le parti, dal nostro consulente legale, l'avvocato Andrea Bullo, che ringraziamo per l'importante contributo. Il tutto è regolato da un accordo quadro, firmato dal gruppo che contiene una parte normativa e la tabella provvigionale (tra le più alte del mercato) messe a disposizione dei colleghi e da una serie di singoli contratti di collaborazione standardizzati.

Detto ciò, la partnership si divide in due importanti collaborazioni. *A con B*: gli agenti Zurich avranno la possibilità di attivare la collaborazione diretta con il broker, aprendosi *de facto* la possibilità di dare risposta a qualsiasi tipo di affare si trovi a trattare. *A con A*: gli agenti Zurich che aderiranno e la *Link*, intermediario iscritto in sezione A del gruppo Mag-Jlt, condivideranno un portale in grado non solo di preventivare ma addirittura di emettere in totale autonomia gran parte delle coperture *Lloyd's*, auto esclusa. Il portale, in continuo aggiornamento, sarà arricchito dalle coperture (termine tecnico *binder*) costruite grazie alla collaborazione delle nostre commissioni tecniche, chiamate a dare un fondamentale contributo allo sviluppo della partnership. Finalmente, torneremo a occuparci di responsabilità sanitaria: nelle ultime settimane, si è aggiunta anche la possibilità di preventivare ed emettere coperture relative alla responsabilità civile dei medici, senza franchigie e scoperti e a provvigioni molto interessanti.

NORMATIVA

Cpi e dimissioni per giusta causa

Un filone di contenzioso nasce dalla richiesta di risarcimento anche a fronte della perdita volontaria di impiego, con il rifiuto di liquidazione da parte delle compagnie. Ecco quali sono, secondo gli orientamenti giurisprudenziali in materia, i termini di intervento delle coperture assicurative in questo casi



© M. Schuppich - Fotolia.com

Le polizze Cpi si trovano ad assumere un rilievo crescente nell'ambito del contenzioso assicurativo, in considerazione della loro ampia diffusione sul mercato e della delicata funzione economico-sociale svolta.

Una delle coperture assicurative che negli ultimi anni ha registrato un aumento dal punto di vista del contenzioso (ed è intuitivo comprenderne le motivazioni) è quella derivante da sinistri quali la *perdita di impiego* o la *disoccupazione*.

In estrema sintesi, questo tipo di garanzia assicurativa prevede la corresponsione di un indennizzo o di una prestazione nel caso in cui il soggetto assicurato venga licenziato e perda in tal modo il lavoro: il rischio assicurato è normalmente la perdita di impiego a seguito di licenziamento per *giustificato motivo oggettivo*. Restano esclusi dalle coperture i sinistri derivanti dalle cosiddette *dimissioni per giusta causa* ovvero quelle ipotesi in cui il lavoratore si dimette volontariamente dal posto di lavoro per non essere stato retribuito per un certo periodo di tempo.

Da qui si va incrementando un filone contenzioso che nasce dall'*inevitabile* rifiuto di liquidazione da parte delle compagnie assicurative.

In questo tipo di casi gli assicurati tentano spesso di prospettare un'interpretazione (decisamente forzata, ad avviso di chi scrive) delle condizioni contrattuali e far passare la tesi secondo la quale dimettersi spontaneamente da un'azienda (sia pur insolvente) equivarrebbe ad esserne licenziati.

Insostenibile l'equiparazione tra pubblico e privato

L'assunto viene sovente fatto discendere dalla sentenza della Corte Costituzionale n. 269/2002 che afferma il diritto dei lavoratori ad un'assistenza previdenziale pubblica in caso di cessazione del rapporto di impiego e al riconoscimento costituzionale (ex art. 38 della Costituzione) di tale intervento previdenziale.

Tale richiamo giurisprudenziale, appare tuttavia fuori termini ed inapplicabile ai casi di questo tipo.

Il pronunciamento della Corte, infatti, si colloca in un contesto pubblico e sociale, nel quale afferma che la protezione previdenziale vada estesa ai lavoratori colpiti da "disoccupazione involontaria", che nulla ha a che vedere con il contesto dell'assicurazione privata correlata ad una specifica richiesta di finanziamento: carattere e natura giuridica di una polizza assicurativa privata legata ad un prestito di denaro, spesso finalizzato all'acquisto di un bene di consumo, sono completamente diversi rispetto a quelli socio/previdenziali dell'indennità pubblica di disoccupazione per il sostentamento dei lavoratori disoccupati.

I tentativi di equiparazione in questo senso non possono pertanto essere condivisi.

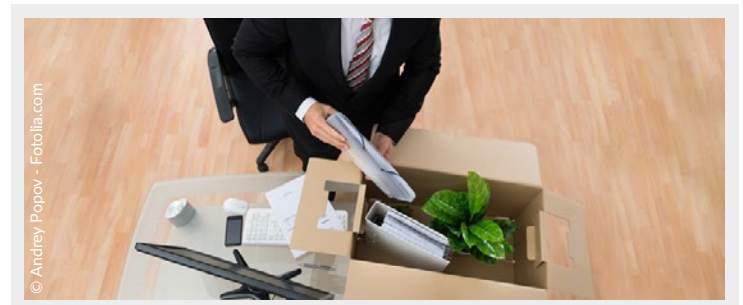
Il perimetro del rischio assicurato

Sembra dunque corretto ritenere che le dimissioni volontarie dovute al mancato pagamento dello stipendio, per quanto astrattamente (ed umanamente) comprensibili, costituiscano tuttavia una forma di perdita volontaria dell'impiego, frutto della libera determinazione del lavoratore medesimo e pertanto non rientrino nell'oggetto della copertura assicurativa qui esaminata.

Questa impostazione risulta confermata dai più recenti orientamenti giurisprudenziali che si vanno registrando in materia. Tra questi, si richiama l'ordinanza del 30.04.2014 del Tribunale di Lecco che ha rigettato il ricorso di un assicurato il quale si era licenziato "per giusta causa". Il Giudice ha ritenuto che le condizioni di assicurazione (conosciute dall'aderente) siano molto chiare nel prevedere espressamente l'esclusione delle dimissioni dal rischio assicurato. Il Giudice ha altresì ritenuto "*non giuridicamente corretto, ai fini assicurativi, il richiamo a quella giurisprudenza che, per diverse fini previdenziali ed indennitari, finisce con l'avvicinare le dimissioni per giusta causa al licenziamento*".

Alessandra Lucchini,

Studio D'Argenio Polizzi e Associati Studio Legale



© Andrey Popov - Fotolia.com

#26
luglio 2015

INSURANCE
REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

AZIENDE
ALLA
DELL

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.insurancetrade.it

Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

ORMATIVI
tion,
ettive
orma
Crescere con
Nicola Maria P
responsabile d
Insurance di I
Sanpaolo

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

Supplemento al 13 luglio di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577