

INTERNAZIONALE



Il quartiere generale del gruppo Axa a Parigi

COSÌ IN ITALIA

La crisi non ferma la crescita

Alla sede milanese di Axa si respira un moderato ottimismo. «Continueremo a crescere anche a dispetto della crisi», dichiara Andrea Rossi (nella foto), amministratore delegato di Axa assicurazioni in Italia, che per realizzare

questo obiettivo conta essenzialmente sul progressivo miglioramento del servizio, sulla qualità della gamma dei prodotti e su una struttura di agenti ben piazzata lungo la Penisola. «Puntiamo sul servizio di qualità che, attraverso le nostre agenzie,

Di aiuti pubblici, Axa non vuol proprio sentir parlare. Per la compagnia francese il solo modo per uscire più forti dalla crisi è innovare nelle strategie e nei prodotti. Un esempio? Quello italiano di Axa Mps come moderna versione della bancassurance (articolo a pagina 38). «È la lezione che viene dalla crisi. Alla fine riesce chi resiste ed è capace di mostrare la propria forza sulla base dei fondamentali e della solidità degli indici di solvibilità», precisa Jean-Raymond Abat, membro del board di Axa e responsabile dal 2003 della regione Mediterranea. Non solo: Axa promette di vigilare sulla concorrenza sleale causata da interventi pubblici ad hoc e di muoversi per ottenere una modifica delle norme IFRS (International financial reporting standards), colpevoli di aver contribuito al nervosismo del mercato attraverso eccessive svalutazioni di asset nei portafogli di banche e assicurazioni. Quanto alla durata della tempesta sui mercati finanziari, il dirigente della compagnia francese è assai cauto: «È difficile dare un giudizio. Qualcuno dice che saremo fuori dal tunnel nella seconda metà del 2009, altri invece immaginano la fine della crisi per gli inizi del 2010. Non sono in grado

di fare previsioni di questo genere. Di certo mi sembra che siamo lontani da scenari apocalittici in cui si delinea l'uscita di Paesi come la Grecia dalla moneta unica. Per quanto ci riguarda, restiamo sereni grazie a un margine di solvibilità solido. Continueremo a fare il nostro mestiere affrontando il momento con un approccio decisamente pragmatico. Dobbiamo offrire delle risposte quotidiane e, al tempo stesso, assicurare la solidità del gruppo».

Domanda. A dispetto delle tensioni, la regione Mediterranea da lei guidata è riuscita a realizzare buoni risultati persino alla fine del 2008...

Risposta. Complessivamente l'intera area è riuscita a far bene, anche perché

ASSICURAZIONI PARLA JEAN-RAYMOND ABAT, RESPONSABILE AREA MEDITERRANEA

Concorrenza Axa avverte

Jean-Raymond Abat, responsabile della regione Mediterranea di Axa





continuiamo a voler offrire ai clienti. Anche le ultime indagini di mercato ci confermano sempre ai primissimi posti per la soddisfazione degli assicurati e nella gestione dei sinistri». «E poi», aggiunge, «con Quixa, la società appena nata dedicata alla vendita su web e telefonica, abbiamo

ampliato la nostra offerta con una nuova realtà capace di rispondere alle esigenze di una diversa



fascia di clientela. Nei momenti di mercato difficili è essenziale sapere proporre quello che la gente chiede perché c'è una maggiore attenzione al prezzo, ma anche, e soprattutto, alla qualità del servizio che si ottiene in cambio». Nessun timore per l'arrivo della recessione e il suo impatto sul tessuto

economico-finanziario del Paese? «Mi sembra che con i Tremonti bond il governo abbia offerto una misura ben congegnata a sostegno degli istituti finanziari e del sistema produttivo», spiega il dirigente a capo di uno staff di 1.290 persone e 760 agenzie. «In più, in Italia c'è un quantitativo limitato di

titoli tossici e le autorità di vigilanza hanno svolto bene il proprio lavoro. Senza contare che se è vero che il Paese è fortemente indebitato, è però altrettanto vero che gli italiani sono molto meno indebitati rispetto al resto d'Europa. Nel settore immobiliare, ben l'80% delle famiglie ha un'abitazione di

ha un perimetro particolare all'interno del quale oltre a Paesi emergenti ci sono anche mercati maturi. In questo contesto le aree a più elevata crescita come i Paesi del Golfo, la Turchia e l'America Latina hanno realizzato buone performance perché solo di recente si sono aperti al business della prevenzione e della pensione. Contemporaneamente il gruppo ha spostato sempre più il focus sulle esigenze della clientela. Argomento cui sono particolarmente sensibili i consumatori dei mercati maturi. Questo ha permesso di rafforzare la nostra presenza anche in aree con tassi di crescita meno importanti dei Paesi emergenti. In Italia, per esempio, abbiamo ottenuto ottimi risultati con Axa assicurazioni, Quixa e Axa Mps.

DELLA COMPAGNIA FRANCESE

sleale i rivali

Gli aiuti pubblici rischiano di squilibrare il libero mercato. Già condizionato dalle svalutazioni imposte con le norme IFRS (da cambiare). Alla fine vincerà chi resterà più solido e solvibile. Anche grazie all'innovazione di prodotto

CHIARA DE HAUTEVILLE

D. Quali strategie avete deciso di adottare per rispondere alla crisi in Italia?

R. Abbiamo lavorato su nuovi processi e su nuovi prodotti e soprattutto ci siamo impegnati sulla motivazione delle nostre équipes. Questo approccio, condiviso da Axa Assicurazioni, Quixa e Axa Mps, ha permesso la realizzazione di obiettivi di primo livello: Quixa, per esempio, è stata costruita e lanciata nel giro di sei mesi grazie alla forza e all'esperienza di Axa già esistente in altri Paesi e ha già superato i nostri stessi target.

D. Le banche hanno sofferto l'effetto subprime. Anche Mps ha subito il contraccolpo della crisi. Pensa che questa situazione possa cambiare gli equilibri di forza all'interno di questa partnership paritetica nella bancassurance?

R. Axa Mps non è un semplice accordo di distribuzione, ma una vera attività in cui sono confluiti interessi comuni ad Axa e Mps. Giuseppe Mussari è diventato consigliere di Axa e noi condividiamo con la banca una reale visione strategica nella bancassurance. Lo dimostra il fatto che, in un anno difficile come il 2008 durante il quale molte banche hanno preferito privilegiare la raccolta diretta, Axa Mps è riuscita a migliorare la propria raccolta di due punti passando dal 6 all'8% nella bancassicurazione vita.

D. Crede che le misure decise a livello di singoli Stati possano creare delle distorsioni di mercato? Che cosa pensa di fare Axa su questo tema?

R. È un argomento di cui abbiamo discusso di recente anche con il presidente de Castries. C'è una volontà a livello di gruppo di vigilare per evitare di trovarci di fronte a una situazione di concorrenza sleale in cui

potrebbe accadere che la compagnia più competitiva non sia poi la più raccomandabile per la clientela. Per quanto ci riguarda, non abbiamo bisogno di aiuti pubblici. Lo abbiamo dimostrato con la solidità del nostro bilancio.

D. La volatilità e il crollo dei mercati hanno inciso sui risultati di assicurazioni e banche. Crede che i governi possano mettere in piazza nuove misure a sostegno delle Borse e dell'intero sistema finanziario?

R. Come in Italia, anche in Spagna c'è stata una grande attenzione delle autorità competenti a preservare il sistema creditizio. Siamo comunque convinti che usciremo da questa crisi senza accusare i pesanti contraccolpi subiti dalle banche anglosassoni. Ma il fattore cruciale per tutti resta il ritorno della fiducia sui mercati. Una variabile che mi lascia immaginare una ripresa rapida negli Usa, che sono un Paese dinamico e positivo. Sono ottimista per l'Italia e la Spagna che sono Paesi solari grazie a quella gioia di vivere propria del Mediterraneo. Temo un po' di più per la Francia.

D. Di recente ci sono state molte critiche alle norme contabili IFRS, accusate di essere procicliche. Axa non ha fatto mistero della sua delusione nei confronti di questo sistema di regole. Siete già pronti ad agire per alimentare un dibattito che porti al cambiamento delle leggi?

R. Le regole contabili ci hanno notevolmente penalizzati. Siamo stati costretti a svalutare un portafoglio azionario che probabilmente non venderemo mai perché per noi è un investimento di lungo periodo. Per definizione, essendo una compagnia assicurativa, lavoriamo infatti su un orizzonte temporale ampio. Così questo modo di con-