



proprietà, un livello decisamente più elevato rispetto a Paesi come la Gran Bretagna e la Spagna. Questo aspetto potrebbe aiutare in maniera diretta a uscire più rapidamente dalla crisi». In questo scenario, Axa assicurazioni, che in Italia ha archiviato il 2008 con un utile di 163 milioni su un

fatturato di circa 2 miliardi, punta a ritagliarsi un ruolo dinamico grazie a una continua innovazione e al contributo della rete di agenzie. Un esempio? La Carta degli impegni con cui Axa assicurazioni ha promesso ai clienti di effettuare rimborsi dei sinistri a tempi record. Se, infatti, il pagamento

dovuto non viene realizzato in 21 giorni, allora Axa invierà in automatico al cliente un assegno di 50 euro a titolo di risarcimento del ritardo, con in più un bonus di ulteriori 50 euro da utilizzare per il

rinnovo della polizza auto o l'acquisto di altri prodotti del gruppo. «È un esempio concreto di ciò che noi intendiamo per qualità del servizio e innovazione», sottolinea Rossi, che punta a ridurre ulteriormente i tempi con l'obiettivo di consolidare il rapporto di fiducia con la propria clientela. Un target possibile per Axa che

finora è riuscita a rispettare i tempi di liquidazione per il 99% dei sinistri auto senza pagare penali. «È un messaggio molto forte rivolto al mercato», conclude. Soprattutto se si pensa che, per legge, la media dei rimborsi è di 30 giorni, ma nella realtà i tempi sono generalmente ben più lunghi.

tabilizzare gli asset ci ha penalizzati nella definizione del nostro fair value. Il tema dovrà essere affrontato a livello comunitario e i lobbisti sono già al lavoro per sostenere le ragioni di aziende come la nostra.

D. Axa ha promesso di uscire dalla crisi più forte di prima...

R. Se lei chiede in giro, nessuno le risponderà diversamente. Axa vuole diventare più forte come lo desiderano anche Generali e Allianz. La verità è che questa

crisi ci ha insegnato molto. Innanzitutto ci ha messo a confronto con i modelli, le strategie e i prodotti. Il nostro gruppo può serenamente dire di essere riuscito a resistere alla tempesta senza aiuti pubblici grazie alla validità della propria struttura. Senza contare che la compagnia, pur in un contesto di elevata attenzione ai costi, ha continuato a investire in segmenti strategici come l'informatica, il marketing e i prodotti. Il nostro obiettivo è ora ripartire rapidamente e magari anche co-

gliere opportunità di acquisizione in giro per il mondo.

D. Axa immagina, dunque, di tornare a fare shopping a breve?

R. Siamo alla finestra e siamo pronti a cogliere eventuali opportunità di acquisto. A patto che portino davvero un reale valore aggiunto per un gruppo che ha già un perimetro sufficientemente vasto per realizzare i propri obiettivi. Nel Mediterraneo ci sono aree interessanti come il Medio Oriente o



BANCASSURANCE

Un ombrello per chi accende un mutuo Mps

Frédéric de Courtois, numero uno di Axa Mps

Crediamo fermamente nella bancassurance. Frédéric de Courtois, alla guida di Axa Mps, ribadisce la propria fiducia nel modello della joint venture da lui diretta. «Sono convinto che questo business abbia davanti un avvenire radioso», precisa il manager francese. «Ma è evidente che, rispetto al passato, è cambiato il modo di fare bancassurance e il nostro gruppo è pioniere in questa nuova maniera di lavorare». Nelle parole del manager numero uno di Axa Mps, che ha conquistato nel 2008 una quota di mercato dell'8,1% realizzando una raccolta premi di circa 3 miliardi di euro, in linea con quella dello scorso anno e in controtendenza con i trend del comparto, alcuni degli ingredienti della nuova ricetta bancassicurativa. «Finora ci sono stati principalmente degli accordi fra istituti di credito e compagnia. Non c'è mai stata una vera integrazione e questo ha creato un legame debole fra assicurazioni e banche senza una vera comunione di intenti e una reale strategia condivisa», spiega de Courtois. «Noi siamo convinti che sia necessaria una concreta collaborazione perché questo sistema possa funzionare. È necessario mettere in comune gli obiettivi. Cosa che stiamo realizzando con Mps. Dimostreremo concretamente che in questo modo le cose funzionano». Ma,



vista la delicata situazione bancaria, è forse possibile immaginare un cambiamento degli equilibri nell'azionariato di Axa Mps?

«Nessuno dei due partner ha intenzione di modificare la joint venture paritetica per un motivo preciso», sottolinea de Courtois: «La condivisione è un elemento di forza, non solo una soluzione in termini di partecipazione al capitale della società. Axa non è solo una fabbrica di prodotti. Ci vediamo periodicamente con

Mps, sia a livello di vertici che di équipe, per formare la rete, decidere le campagne marketing e svolgere una serie di attività comuni finalizzate a implementare il nostro business. È questa la grande intuizione di Axa Mps. Passare dai prodotti alle soluzioni assicurative, andando oltre le categorie tradizionali dei rami vita, danni e previdenza e integrando i pacchetti con forti componenti di servizio intorno al cliente». Da questa intensa collaborazione è nata Axa Mps Mutuo sicuro plus, la protezione per i sottoscrittori di un mutuo Mps in

caso di eventi, come la perdita di lavoro, che, oltre a influire negativamente sulla vita del mutuatario stesso, ne possano limitare la disponibilità economica. «È un prodotto molto innovativo di cui potremmo verificare l'efficacia tra pochi mesi», conclude. «Intanto a oggi possiamo essere soddisfatti dei risultati realizzati finora dalla joint venture».



la ex Jugoslavia (o i Balcani). Ci sono diversi Paesi-opportunità.

D. In Italia avete la dimensione giusta o pensate di aumentare il perimetro?

R. Con l'operazione Axa Mps abbiamo raggiunto una taglia importante. E al momento siamo impegnati a sviluppare le sinergie fra Axa assicurazioni, Axa Mps e Quixa. C'è ancora molto lavoro per fare emergere progressivamente valore dagli investimenti realizzati. Ciò non toglie che se si presenteranno opportunità le valuteremo.

D. Tornando all'intera regione Mediterranea, crede sia possibile replicare la performance 2008 anche quest'anno?

R. La situazione è differente da Paese a Paese. Ovunque si sente l'impatto della crisi con gli annessi problemi di accessibilità al credito, aumento della disoc-

**QUIXA
LANCIATA
SEI MESI FA
È GIÀ OLTRE
I TARGET**

cupazione e difficoltà delle banche. Ma è evidente che la situazione dell'Italia è diversa e migliore di quella della Spagna. Il Marocco, per esempio, ha sofferto meno l'effetto subprime, ma è stato toccato

dalla crisi attraverso l'aumento della disoccupazione fra i disoccupati espatriati, il calo delle esportazioni e il ribasso dei flussi finanziari verso il Paese. In generale restiamo ottimisti sul futuro sulla base della qualità del nostro lavoro e della solidità finanziaria del gruppo. I fondamentali sono solidi e noi come regione Mediterranea faremo la nostra parte. Già nel 2008 abbiamo mostrato di saper crescere anche in tempi difficili: nel ramo danni il fatturato è cresciuto del 6,4%. Dato che non mi sembra affatto male. Nel segmento vita l'aumento è stato del 3,9%. E, a livello di risultato al netto delle imposte, ci siamo attestati sui 666 milioni di euro. È migliorato anche il combined ratio che

nei danni è arrivato al 93,4%. Tutti i Paesi in cui siamo presenti hanno contribuito a questo risultato. Per il futuro crediamo di poter crescere ancora con un aumento delle vendite e un incremento dell'attività di bancassurance di cui Axa Mps è veramente un esempio. È un accordo di cui siamo molto soddisfatti.

D. Avete dichiarato di voler raddoppiare il fatturato e triplicare la redditività entro il 2012. Lo conferma?

R. Difficile fare previsioni in questo contesto di mercato. Quello che è sicuro è che il gruppo ce la sta mettendo tutta per conquistare nuove quote di mercato e fidelizzare la propria clientela. Stiamo puntando molto sulla qualità dei servizi perché siamo convinti che ci sia ancora molto da fare su diversi mercati per diventare la compagnia preferita dalla clientela. Questo è l'obiettivo primario che resta d'attualità per il nostro gruppo. E, di certo, la regione Mediterranea, Italia inclusa, saprà fare la sua parte.