

car

CARROZZERIA

IL MENSILE DEL CARROZZIERE ITALIANO • WWW.CARROZZERIA.IT

DBInformation

digital, business & publishing

n.8

Leader del colore. É parte del nostro DNA.

Serie 100 offre nuovi pigmenti all'avanguardia, digitalizzazione al 100% e affidabilità assoluta: semplicemente la migliore scelta sul mercato.



A brand of BASF –
We create chemistry



Serie 100 è leader del settore con il più grande database di colori disponibile e una precisione digitale senza pari nell'identificazione del colore.

Grazie alla robustezza del processo Triplostrato, trasformiamo un processo a 3 strati in uno a 2, garantendo velocità imbattibile, affidabilità e sostenibilità. Il risultato? Il tuo team sarà più veloce ed efficiente che mai, con una gamma di colori straordinaria!"

glasurit.com





Gian Paolo Aliani Soderi,
Direttore Generale di Mapfre Italia

Nuovi INTENTI, nuovo **NETWORK**

Genyio Servizi e Soluzioni ed SOS il Genyio della Grandine, sono un nuovo progetto che ci siamo fatti raccontare da Gian Paolo Aliani Soderi, Direttore generale di Mawdy in Italia, Genyio ed Amministratore Delegato di SOS, noto provider, conosciuto con il nome di "SOS Grandine" che è entrato a far parte della famiglia di Genyio da circa un anno

Simone **La Rocca**

Gian Paolo Aliani Soderi è un manager molto particolare. Competente, capace di comunicare, ma anche molto disponibile. Non capita spesso in una prima intervista di raggiungere questo tipo di "feeling", e invece questo manager ci riesce. Non solo è diretto nelle risposte, ma ne consente l'approfondimento. Così è stato molto facile sviscerare le novità di un nuovo network che nasce dalle idee chiare di chi lo ha creato e che sfrutta elevate competenze. Di cosa si tratta? Dall'unione di intenti (e di capitali) tra due importanti realtà del mondo assicurativo, Mawdy e Vittoria Servizi (società interamente controllata da Vittoria Assicurazioni e partner al 50%, ndr), nasce questo network che promette di rivoluzionare l'approccio ai servizi, per ora interamente dedicati al mondo automotive, ma che sappiamo già, non ha intenzione di limitarsi a questo. Genyio Servizi e Soluzioni, si sta ad oggi sviluppando come provider per la riparazione e sostituzione dei cristalli sotto il nome di "Il Genyio dei Cristalli" e sta di fatto ampliando e sviluppando le competenze ed i processi della storica SOS Grandine che, sotto il nuovo brand di "SOS il Genyio della Grandine" sta industrializzando le procedure e quindi ottimizzando tempi e costi giorno per giorno. Il nuovo progetto è solo agli albori, ma le linee guida sembrano es-

sere quelle giuste; ora si cercano ulteriori carrozzerie partner da aggiungere alla rete, già molto sviluppata ma, proprio nell'ottica di offrire un servizio sempre migliore e capillare, si stanno convenzionando nuovi Genyio Point: «Il nostro obiettivo però, non è solo quello di ampliare i Genyio Point presenti in tutta Italia, ovvero le carrozzerie convenzionate con le quali collaboriamo, ma anche quello di inaugurare almeno 100 centri Genyio Center entro il 2027 che sono uno step ulteriore rispetto alle canoniche convenzioni, un concetto totalmente nuovo in questo panorama ed altrettanto esclusivo», ci ha detto

Gian Paolo Aliani Soderi, Direttore Generale di Genyio, Mawdy Italia e AD di SOS Grandine. Ecco cos'altro ci ha svelato. «I Genyio Center, oltre ad essere carrozzerie convenzionate con noi, offriranno al cliente finale, tutta una serie di ulteriori servizi mirati ad accrescerne non solo la sua soddisfazione, ma anche a fornire ai nostri partner un concreto sviluppo e diversificazione del business. Quindi, saranno anche degli specialisti dei cristalli per la riparazione e sostituzione, saranno anche officine moderne e preparate, offriranno servizi legati alla serenità dell'automobilista, della persona e...non vi svelo tutto subito perché altrimenti vi levo la curiosità di seguire i prossimi sviluppi! Ma, quello che posso dire è che davvero

Genyio
SERVIZI E SOLUZIONI

SOS
IL **Genyio**
DELLA GRANDINE

il consumatore potrà trovare nei Genyio Center, un vero e proprio punto di riferimento per il proprio veicolo (ma non solo!) dove, ad accoglierlo ci saranno sempre e solo professionisti in grado di fornire la miglior esperienza a seconda delle necessità». Quindi davvero un concetto nuovo di mobilità legato proprio ai servizi che si muovono intorno al consumatore; viene scontato domandare quanto, il DNA ed il know how di Mawdy abbia inciso su questa scelta. «Effettivamente è proprio così, facciamo parte di una Multinazionale che, non è solo la decima compagnia assicurativa mondiale ma che è altrettanto un'importantissima società di servizi che spaziano in tutti gli ambiti. Il concetto di assistenza e di servizio è la linfa che scorre nelle nostre vene e che alimenta il nostro business e, portare le nostre competenze all'interno di Genyio e di SOS Grandine, è ciò che ci permette appunto dal differenziarci da tutti gli altri, garantendo quindi ai nostri partner un reale accrescimento dei servizi che possono offrire ed una comodità e soddisfazione del cliente finale ad ogni unica. Il cliente al primo posto, sempre»

Partiamo dalla storia di Mapfre in Italia, o sarebbe più corretto chiamarla Mawdy?

«Proprio così, in Italia eravamo abituati ad operare come Mapfre Asistencia e Mapfre Warranty, ma oggi tutti i prodotti di assistenza e protezione del Gruppo sono riconducibili a Mawdy e Mawdy Services, due marchi commerciali creati nel 2023 e 2024, per operare a livello internazionale con le stesse insegne».

Cambia il nome, non il contenuto...

«La nostra azienda è divisa in vari reparti a livello commerciale, offrendo prodotti assicurativi auto-motive e lifestyle, oltre ai servizi di assistenza dedicati all'auto, alla casa e alla persona. Operiamo sia in modo diretto che conto terzi, fornendo servizi ad altre Compagnie assicurative, Gruppi bancari e autonoleggi. All'inizio degli anni 2000 abbiamo trasformato una necessità, quella di offrire la garanzia sui veicoli usati, in un plus; siamo infatti diventati partner dei rivenditori e dei concessionari creando business attorno a questo bisogno, integrandolo con altri prodotti assicurativi e offrendo sempre coper-



ture e servizi chiari e trasparenti per il cliente finale. La nostra strategia, insomma, è stata quella di fare crescere il mercato».

In che senso?

«I mercati di nicchia sono finiti a loro stessi e, non sempre gli operatori sono in grado di offrire la soluzione più corretta perché magari più generalisti e non verticalizzati sul business. Noi non abbiamo mai pensato di crescere da soli all'interno di questo mercato limitato; al contrario, abbiamo creduto che ci fosse del potenziale che stava passando inosservato. Così mentre tutti erano ancora concentrati sul mercato del nuovo noi abbiamo lavorato insieme ai concessionari, ai rivenditori e ai clienti finali per costruire un nuovo equilibrio, abbiamo costruito una divisione totalmente dedicata alle esigenze del mondo automotive».

Al fianco dei vostri partner per proteggere i loro clienti...

«I nostri pacchetti dedicati agli automobilisti comprendono una gamma di servizi post vendita che rispondono alle esigenze delle società di noleggio, dei concessionari ufficiali, dei distributori indipendenti e delle officine meccaniche. Tra questi la garanzia meccanica sui veicoli nuovi e usati, compresi quelli di nuova generazione ibridi ed elettrici, le supercar, le moto, i camper, che godono anche della copertura sulla cellula abitativa e una garanzia infiltrazioni. E ancora: programmi di manutenzione per veicoli nuovi e usati, coperture GAP totali o parziali e assistenza stradale».

Qual è la vostra connessione con il mondo della carrozzeria?

«Il nostro lavoro è assicurare quello che gestiamo; non facciamo parte di quel mondo assicurativo che crea prodotti e poi paga l'indennizzo, noi costruiamo reti di assistenza per poi dare un servizio e, all'interno di questo servizio, trovare il nostro guadagno. Abbiamo pensato che il mondo della carrozzeria fosse molto affine al nostro modo di lavorare, perché all'interno di un'unica struttura spesso troviamo anche il carrista, l'officina e la macchina sostitutiva. Così abbiamo cominciato a lavorare su una serie di nuovi servizi per ampliare la nostra offerta in ambito automotive, rompendo gli indugi, dapprima nel settore dell'assistenza autostradale. Dopodiché abbiamo creato insieme a Vittoria Servizi una Compagnia che si chiama "Genyio, Servizi e soluzioni Srl", per entrare nel settore della riparazione e della sostituzione cristalli, un mercato ricco di attori affermati, organizzati e molto professionali. E nel frattempo è venuta fuori questa opportunità: il network SOS Grandine per motivi imprenditoriali voleva cresce-

re ma, per farlo al meglio, ha scelto di non essere da solo; abbiamo quindi pensato che sarebbe stato interessante unire il mondo dei cristalli, così ben strutturato, e quello della riparazione dei danni da grandine, che ha ancora ampio margine di crescita e sviluppo, con l'obiettivo di creare negli anni una rete di Genyio Center capace di dare all'utilizzatore finale una risposta a tutte le sue esigenze di riparazione, assistenza stradale, alla persona, alla casa e a tutti gli altri ambiti in cui le nostre Compagnie operano già».

Quanti Genyio Point vorreste inaugurare nei prossimi anni?

«Il nostro obiettivo è arrivare ad avere 100 centri Genyio Center entro i prossimi 3 anni, come punto di partenza. Questi centri autorizzati saranno molto più di un, passatemi il termine, "semplice" centro grandine e cristalli; non possiamo ancora svelare del tutto le carte perché stiamo lavorando all'unione di imprenditori, aziende e servizi per costruire qualcosa di nuovo».

Quali caratteristiche deve avere una carrozzeria che vuole diventare vostro partner?

«La carrozzeria che noi stiamo cercando e che potremmo autorizzare dev'essere una struttura in grado di dare al cliente Genyio ed SOS un servizio in tempi chiari e precisi. Non pretendiamo da quest'azienda che lavori solo per noi, ma promettiamo che lavorerà tanto soprattutto grazie a noi; a patto ovviamente che il lavoro veicolato dal nostro network non passi in secondo piano, che le nostre vetture insomma non finiscano in fondo alla fila. Offriamo poi un rapporto con due Compagnie che operano a livello internazionale e che vogliono creare valore per tutto l'indotto. I nostri specialisti e area manager sono già sul territorio a selezionare le carrozzerie, ma valuteremo anche le candidature spontanee».

Il settore della grandine si è sviluppato molto in questi ultimi anni e le grandi Compagnie assicurative hanno dovuto affrontare un'enorme mole di lavoro. Una crescita inattesa e in molti casi fuori controllo, che ha spalancato le porte ad ogni tipo di operatori, più o meno preparati alle reali esigenze. Adesso questo mercato è talmente importante e interessante che fa gola a molti, ma deve riqualificarsi attraverso lo sviluppo della professionalità e riconquistare una propria dignità....

«Costruire reti di servizi etiche e professionali è il nostro mestiere da sempre; entrando in questo mercato siamo consapevoli, come accadde 20 anni fa per la garanzia auto, che dovremo tagliare i ponti e lasciare andare tutti quegli attori che vorranno continuare nel loro percorso non etico e poco professionale».