

GENERALI FISSA NUOVI OBIETTIVI

di BENIAMINO MUSTO

FORTE DI UN BILANCIO RAFFORZATO E CON UNA MIGLIOR CAPACITÀ DI GENERARE RICCHEZZA, IL LEONE DI TRIESTE, NEL CORSO DELL'INVESTOR DAY DELLO SCORSO 19 NOVEMBRE A LONDRA, HA ANNUNCIATO IL RAGGIUNGIMENTO CON UN ANNO DI ANTICIPO DI TUTTI I PRINCIPALI TARGET DEL TURNAROUND. IL GRUPPO SI APPRESTA COSÌ A PREPARARE UN NUOVO PIANO STRATEGICO CHE SARÀ PRESENTATO, SEMPRE NELLA CITY, IL PROSSIMO 27 MAGGIO

Disciplina, semplicità e focus. **Mario Greco**, group ceo di **Generali**, individua in questi tre elementi le chiavi del successo che hanno permesso al Leone di Trieste di raggiungere “un obiettivo che molti ritenevano impossibile, specialmente in considerazione dello sfidante scenario macroeconomico in cui operiamo”: il conseguimento già a fine 2014 (in anticipo di un anno) dei target finanziari previsti dal piano di turnaround 2013-2015. Tutti i dettagli sono stati illustrati durante l'*Investor day* del 19

DIGITALIZZAZIONE PER MIGLIORARE LA CUSTOMER EXPERIENCE

Il percorso digitale di **Generali Italia** ha l'obiettivo “di permettere ai nostri agenti di offrire un maggior livello di *customer experience*, basato sulla vendita in mobilità, sui pagamenti in mobilità, e sulla digitalizzazione dei documenti”. Nel corso dell'*Investor day* dello scorso 19 novembre a Londra, **Philippe Donnet**, ad della compagnia, ha ricordato i “4.500 tablet consegnati alle reti di Generali Italia e **Alleanza**” che dovranno rappresentare dei veri e propri “punti vendita in mobilità” garantendo benefici “come, ad esempio, una maggiore efficacia nelle attività di vendita e una diminuzione dei costi di *back office*”. Il secondo filone di innovazione riguarda la telematica: “abbiamo già 600 mila polizze black box nel nostro portafoglio che rappresentano il 33% della nuova produzione. Le caratteristiche principali del nostro approccio telematico - ha precisato Donnet - sono il prezzo basato sul comportamento alla guida; un più efficiente processo di liquidazione; l'assistenza in tempo reale grazie alla competenza di **Europe Assistance**, e una piattaforma *It big data*, che va a integrare sia i dati interni sia quelli esterni, come ad esempio informazioni sul traffico e sul meteo”. Secondo Donnet, i benefici sono molto promettenti: “una riduzione di cinque punti percentuali del *loss ratio* e un aumento di tre punti percentuali nella *retention* dei clienti”.



Il top management del gruppo Generali

novembre scorso, svoltosi a Londra, nel corso del quale il top management di Generali ha fornito una panoramica sulle operazioni condotte nei quattro mercati chiave di Italia, Francia, Germania ed Europa centro-orientale.

TARGET FINANZIARI RAGGIUNTI

Per quanto riguarda la redditività, il gruppo Generali ha già raggiunto l'aumento del Roce operativo al 13%, mentre il cammino verso il taglio dei costi da 750 milioni di euro prosegue in linea con quanto stabilito. Quanto a capitale, il Leone ha già raggiunto l'obiettivo di un indice *Solvency I* superiore al 160% e il target della cessione di asset *non core* per quattro miliardi di euro, mentre la generazione di cassa registra già un *free surplus* superiore ai due miliardi, con il *remittance ratio* superiore al 75%, in linea con il piano.

“Negli ultimi due anni - ha osservato Greco - Generali ha incessantemente perseguito una strategia volta a trasformare in modo sostanziale il business, senza ricorrere all'aiuto degli azionisti. Voglio congratularmi con tutti i nostri collaboratori per aver superato le attese e aver quasi completato il turnaround con un anno di anticipo sul piano, rendendo questo gruppo un modello da segui-



re nel settore. È molto raro che ci siano casi di completo successo in condizioni di mercato così difficili: quando avevamo fissato gli obiettivi – ha ricordato Greco – erano stati giudicati visionari e molto sfidanti”.

DIVIDENDO SUPERIORE AL 40% DEGLI UTILI

Grazie alle azioni implementate dal gruppo negli ultimi due anni, il bilancio si è rafforzato e si è creata una maggiore capacità di generare dividendi. Nell'Investor day è stato confermato che, grazie alla realizzazione in anticipo della maggior parte degli obiettivi fissati dal piano al 2015, il gruppo potrà distribuire ai soci, già dal prossimo dividendo, oltre il 40% degli utili. “Negli ultimi due anni – ha spiegato Greco – la politica dei dividendi è stata limitata al pagamento di un massimo del 40% sull'utile netto. Come già annunciato, e oggi lo confermiamo ufficialmente, questa politica non è più vincolante, perché non abbiamo più bisogno di accumulare altro capitale”.

A MAGGIO IL NUOVO PIANO

Forte di questi risultati, Greco ha annunciato a Londra il lancio di un nuovo piano strategico, che sarà presentato al mercato il prossimo 27 maggio, sempre nella City. “Ci

TRE MERCATI CHIAVE

Oltre all'Italia, nel corso dell'Investor day di Londra del 19 novembre, il gruppo si è focalizzato su una panoramica dettagliata degli altri suoi tre mercati chiave: Francia, Germania ed Europa centro-orientale.

Per quanto riguarda la Francia, a seguito dell'ampia ristrutturazione del portafoglio finalizzata alla focalizzazione su prodotti con maggior valore e minor assorbimento di capitale, Generali ha elaborato un modello di business completamente nuovo e incentrato sul cliente, chiamato *We, demain*. In particolare, l'offerta è ora personalizzata a seconda del segmento di clientela: *privati, affluent, professionisti e piccole imprese, aziende*.

In Germania, per difendere e migliorare la redditività, il business di Generali sta implementando iniziative di digitalizzazione su tutta la catena del valore e sta offrendo servizi digitali ai clienti in tutte le fasi del processo. Inoltre, è stato messo a punto un sistema di sottoscrizione on line per prodotti *term-life* e danni, ed è stata adottata la firma digitale in un numero crescente di polizze. La compagnia diretta **CosmosDirekt** (tra i principali player del Paese) ha sviluppato un portale rivolto ai clienti, *meinCosmosDirekt*, che può già vantare 350 mila account.

Quanto all'Europa centro-orientale, Generali opera in dieci mercati con posizioni di primo piano in Repubblica Ceca, Ungheria, Serbia e Slovacchia. Il Leone crede che l'Europa centro-orientale continuerà a essere il migliore mercato del gruppo in termini di redditività del ramo danni e una Regione con un costante potenziale di crescita, considerando che le sue principali economie registreranno un aumento medio annuo del Pil di circa il 3% nei prossimi cinque anni.

apprestiamo a pianificare il futuro – ha sottolineato il numero uno del Leone – con la sicurezza e la fiducia che derivano da un lavoro ben fatto”. Il piano “non prevedrà acquisizioni. Lavoriamo a una crescita organica, basata sulle nostre risorse. Apriamo la porta sulla seconda fase – ha aggiunto Greco – sul futuro della società”. Secondo Greco le condizioni di mercato non saranno di ostacolo al nuovo piano Generali. “Le condizioni macroeconomiche non peggiorano quest’anno: in Italia riusciamo comunque a crescere del 20%”. Il numero uno del Leone ha anticipato che nel piano si valorizzerà la piattaforma di prodotti e servizi del gruppo “molto innovativa” e vi sarà attenzione sia ai Paesi europei sia extra europei.

IN ITALIA COMPLETAMENTO DEL PIANO DI INTEGRAZIONE ENTRO IL 2016

Per quanto riguarda, nello specifico, il mercato italiano, Generali sta implementando con successo “uno dei più estesi programmi di integrazione al mondo, nel settore assicurativo. “Generali Italia – ha spiegato l’ad **Philip-**

pe Donnet nel corso dell’Investor day – ha una quota di mercato complessiva del 17,2% e il miglior bilanciamento del portafoglio vita e danni: siamo al primo posto nel vita, con una quota di mercato del 16%, e al secondo posto nel danni, dove controlliamo il 21% circa del mercato”. Il risultato operativo dei primi nove mesi del 2014, ha evidenziato Donnet, “ha già raggiunto il risultato operativo complessivo del 2013. Siamo in una posizione molto ambiziosa sulla tabella di marcia: entro la fine del 2015 sarà completato il 95% del piano di integrazione che sarà pienamente realizzato entro la metà 2016. Nessun’altra operazione di questa scala è stata completata in tre anni”, ha sottolineato il numero uno di Generali Italia facendo notare come, durante l’integrazione, non ci sia stato nessun impatto negativo sulle *performance* agenziali, né è stato perso alcun agente. “Entro la fine di quest’anno, grazie alle attività di integrazione otterremo un risparmio lordo di circa l’8% della nostra base di costi del 2012. Entro la fine del 2016, dopo il completamento del programma di integrazione, raggiungeremo un risparmio lordo del 20%”.



**Assicuratore Globale
augura a società
lungimiranti buone feste
ed un sereno 2015.**

XL Group
Insurance

