

L'intervista

«Country manager: sarà una scelta trasparente e meritocratica, dev'essere una figura di valore»

Perissinotto: Generali più forti in Italia per poter crescere ancora all'estero

«Abbiamo corso più dei concorrenti senza chiedere nulla ai soci»

MILANO — «In soli nove mesi abbiamo superato l'utile realizzato dell'intero 2009. E dal gennaio 2009, in piena crisi, abbiamo aumentato le nostre riserve di 44 miliardi, con una crescita del 17%, spinte dalla raccolta netta vita che ha raggiunto nello stesso periodo i 30 miliardi. Risultati caratterizzati da un grande contributo dell'Italia. Che, con la "vecchia Europa" è e resta la base per crescere nel mondo con tranquillità». Giovanni Perissinotto, group ceo delle Generali, ha appena presentato al consiglio del Leone i conti del trimestre e fa un bilancio dell'andamento del gruppo: sottolinea che Trieste ha registrato negli ultimi anni una crescita organica fra le più alte tra i grandi concorrenti internazionali senza praticamente chiedere nuovo capitale ai soci; ha avviato una riorganizzazione per aumentare l'efficienza e ridurre i costi; punta sui mercati esteri e in particolare l'Est Europa e l'Asia.

Cominciamo con la riorganizzazione: arriva il country manager?

«Il progetto di riorganizzazione si è reso opportuno per due ragioni: il forte sviluppo interno e internazionale del gruppo e lo scenario economico e normativo profondamente mutato. Obiettivo è garantire una gestione sempre più integrata degli attivi e rafforzare il ruolo dell'head office di Trieste, senza togliere le necessarie autonomie ai nostri manager. Considerato il mio nuovo impegno di group ceo, definito con la governance di vertice decisa ad aprile, si è resa necessaria una figura responsabile per l'Italia. Che stiamo scegliendo anche con l'apporto di consulenti».

Si fanno diversi nomi...

«Che non commento».

Un identikit?

«Siamo il primo gruppo assicurativo italiano e un investitore istituzionale importante: impieghiamo nel Paese 130-140 miliardi delle nostre riserve. L'Italia contribuisce per il 30% dei premi del gruppo, quota che verosimilmente si potrebbe ridurre con il tempo verso il 20%, grazie allo sviluppo internazionale, ma che resterà sempre molto forte. Perciò per il country manager stiamo facendo riflessioni e puntiamo su una figura di valore e all'altezza di questo ruolo».

Interna o esterna?

«Interna o esterna: l'importante, ripeto, è che sia in grado di svolgere bene il suo ruolo. Non ho ancora finito il lavoro di analisi. Sarà una scelta trasparente e meritocratica. Vede, non abbiamo bisogno di un "salvatore", ma di un manager che prosegua

sulla strada delineata e che ha portato a risultati di indubbia soddisfazione».

Dove puntate all'estero?

«Continuiamo a guardare alla "vecchia Europa", Italia, Germania, Francia, per la parte previdenziale e assistenziale perché il ruolo dello Stato dovrà ridursi per ragioni di budget. Poi puntiamo all'Est Europa e all'Asia, in particolare India, Cina e Vietnam, quest'ultimo un mercato di 90 milioni di abitanti nel quale abbiamo ora messo le basi».

E in Sudamerica?

«È un mercato più volatile. Siamo già presenti in Messico e Argentina. Di grande interesse è il Brasile, "alla moda" ma con caratteristiche particolari: i prodotti assicurativi si vendono soprattutto con banche e broker».

La crisi ha mostrato la necessità di maggiori patrimoni. Cosa farete?

«Dai nostri test interni emerge che abbiamo tassi di capitalizzazione di assoluta sicurezza. Certo, si tratta di un "bersaglio mobile" perché i parametri stanno ancora cambiando, però riteniamo di avere risorse adeguate per poterci permettere di finanziare una buona crescita organica, e abbiamo mostrato di saperlo fare. Nel caso invece si parlasse di un'acquisizione di rilievo il quadro cambierebbe. Tuttavia in questo periodo due aspetti non giocano a favore di acquisizioni: i criteri di Solvency II non sono ancora definiti e la visibilità sui mercati resta molto limitata».

Come vedreste un rafforzamento di Groupama in Italia con Fonsai?

«Non temiamo la concorrenza. Anzi, semmai è di stimolo».

Forse perché non si tratta di Axa o Allianz.

«Chi è "rimasto in circolazione" dopo questa grande crisi è un concorrente capace e temibile. E comunque per quanto riguarda il confronto con i nostri maggiori competitor internazionali mi sembra utile sottolineare alcuni aspetti: in questi ultimi anni la nostra crescita organica è stata superiore; siamo più piccoli in quanto a patrimonio netto, ma abbiamo una più bassa componente di goodwill; nella crisi gli altri hanno fatto aumenti di capitale mentre noi no e abbiamo sempre distribuito dividendi, anche nei momenti peggiori: siamo meno soggetti a cicli in quanto più presenti nel retail e meno in territori con alte volatilità, come oggi gli Stati Uniti».

Avete approvato le nuove regole sulle parti correlate: quali linee avete seguito?

«Da sempre siamo attenti a questi temi, per noi importanti. Oggi abbiamo adottato

criteri più severi rispetto a quelli definiti dal regolatore. Mi lasci fare una considerazione più generale: la molteplicità di regolatori e regole a cui siamo soggetti comporta un rischio di forte appesantimento operativo e di costi, in particolare per le società quotate e che può dissuadere chi abbia intenzione di quotarsi».

Sergio Bocconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I conti del Leone

(risultati consolidati al 30 settembre 2010)

utile netto	premi	raccolta netta Vita	risultato operativo	patrimonio netto	capitale proprio
1,3 miliardi	53,8 miliardi	12,6 miliardi	3,2 miliardi	18,2 miliardi	168%
+48,2%	+5,8%	+12,7%	+11,4%	+9,3%	+142% a fine 2009



D'ARCO

Top manager

Giovanni

Perissinotto

è group ceo delle **Generali**.

Il gruppo assicurativo di Trieste ha realizzato nei primi nove mesi dell'anno un utile netto superiore a quello dell'intero esercizio 2009