

INTERVISTA | Frédéric de Courtois | Ceo Global Business Lines & International

«Generali punta sulla crescita in Cina»

Nel 2020 l'Asia produrrà il 28% del new business value del gruppo di Trieste

Assicurazioni. Parla de Courtois, ceo Global Business Lines & International delle **Generali**

Generali punta sulla Cina per difendersi con la crescita

Nel 2020 l'Asia produrrà il 28% del new business value

STRATEGIA ESTERA

«Resteremo più o meno in 25 paesi dove intendiamo sostenere una crescita organica e inorganica»

di **Laura Galvagni**

Nel 2020 l'Asia produrrà il 28% del new business value delle **Generali** e tra 15 anni in Cina ci potrebbe essere la compagnia più grande del gruppo. Oltre ai quattro pilastri, Italia, Francia, Germania e Cee, Brasile e Argentina sono e resteranno strategie così come Austria, Svizzera e Spagna. Non solo. Sarà proprio lo sviluppo del profilo internazionale del Leone a fare da volano alla futura crescita della compagnia. Ne è sicuro Frédéric de Courtois, ceo Global Business Lines & International delle **Generali** che in questo colloquio con Il Sole 24 Ore spiega perché le attività estere sono un valore da preservare e su cui puntare: «Sono un fattore chiave, oggi valgono il 66% dei nostri premi e poco meno del 60% del risultato operativo ma in prospettiva peseranno sempre di più». Qualche settimana fa, quando appariva imminente un possibile affondo di Intesa Sanpaolo sulla compagnia di Trieste, lo spettro di un possibile spezzatino del gruppo assicurativo ha spinto le **Generali** a difendersi andando ad acquistare un 3,4% di Ca' de Sass. L'intento, in parte, era di evitare di diventare oggetto di operazioni non concordate che in qualche misura impattassero sul perimetro di riferimento della società.

Un perimetro che geograficamente è in fase di revisione ma che, in previsione, sarà la base per costruire i ricavi del gruppo da qui al 2030: «Re-

stiamo nei paesi dove vediamo grande potenziale», ha garantito de Courtois.

Nel piano presentato a Londra il novembre scorso **Generali** ha annunciato di voler uscire da 13-15 paesi, quali sono le aree che ritenete fondamentali per lo sviluppo?

Le **Generali** sono presenti in 60 paesi, in 38 di questi consolidiamo le attività assicurative e usciremo da quelle aree dove non siamo tra i leader di mercato. Ciò significa che resteremo più o meno in 25 paesi e in queste zone intendiamo impegnarci per sostenere una crescita organica e inorganica.

Come la finanzierete?

Con le cessioni che abbiamo avviato dalle quali contiamo di ricavare almeno 1 miliardo di euro.

Ritiene che sia una somma sufficiente per sostenere i piani o potreste considerare di utilizzare anche strumenti differenti per compiere operazioni di dimensione rilevante?

Dipende dalle opportunità. Noi siamo pronti a investire in questi paesi e valuteremo caso per caso.

A che punto siete con il programma di dismissioni?

Stiamo andando avanti bene. Il programma verrà completato per il 2018 e le discussioni che abbiamo al momento in corso, seppure a diversi gradi di maturità, ci convincono che l'obiettivo verrà centrato.

È possibile capire quali sono i paesi di minor interesse?

Preferiamo non dirlo. Diversamente posso dire che nell'area Emea, in Austria, Svizzera, Spagna e Turchia abbiamo compagnie di grande qualità. Allo stesso modo in Asia abbiamo ormai una presenza consolidata in Cina, India, Vietnam, In-

donesia dove siamo il sesto operatore tra gli attori internazionali. In Malesia, invece, abbiamo una presenza più recente, costruita un paio d'anni fa mentre in Thailandia abbiamo siglato un accordo di bancassicurazione. Di certo, uno dei paesi centrali è la Cina dove siamo una delle tre più grandi compagnie internazionali.

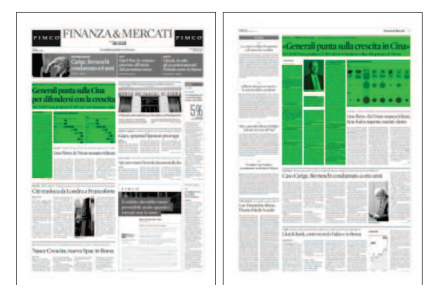
La Cina può essere un paese complicato

Li abbiamo una partnership perfetta, con un grande attore locale, Cnpc, con il quale abbiamo una joint venture equilibrata. Tra 15 anni in Cina ci potrebbe essere la compagnia più grande del gruppo. Stiamo lavorando per questo, grazie a un partner e a due compagnie profittevoli. Peraltro, ancor prima, nel 2020 il 28% del new business value delle **Generali** arriverà dall'Asia.

In America Latina che progetti avete?

In Argentina siamo leader di mercato e in Brasile, dove siamo presenti da diverso tempo, intendiamo investire per rilanciare la società. Qualche mese fa è stata siglata una partnership con una banca locale, Bng, e più recentemente con Tim Brasil. L'intenzione è di crescere e l'obiettivo è raggiungere il break even già nel 2017.

Fra i paesi che mi ha elencato ci sono dunque realtà che ancora non sono profittevoli?



Qualcuno già contribuisce in maniera importante. Cina e Argentina, per esempio, garantiscono circa 100 milioni ciascuna di risultato operativo all'anno. Altre come Indonesia, India e Vietnam saranno quelle che contribuiranno ai profitti tra il 2020 e il 2030. Il Vietnam arriverà al pareggio nel 2020. Abbiamo una visione piuttosto chiara sui paesi emergenti: vogliamo focalizzarci su una decina di aree tra Asia, America Latina e Turchia. Una rete internazionale, poi, è indispensabile anche per supportare quello che io ritengo siano quattro gioielli di **Generali**: **Generali Employee Benefits**, che nel suo campo è leader mondiale e assicura gruppi del calibro di Facebook e Nestlé; **Europ Assistance**, che fa parte del core business poiché è assolutamente complementare con la nostra attività assicurativa; **Generali Global Corporate & Commercial**, che è al fianco di grandi e medie aziende multinazionali e infine **Generali Global Health**, start up lanciata un paio di anni fa per seguire tutte le persone che cambiano spesso lavoro e si muovono all'estero. Queste realtà necessitano di una rete internazionale forte.

La crescita per linee esterne avverrà tramite operazioni di merger&acquisition?

In tanti paesi devi avere il partner giusto. Puoi decidere di fare acquisizioni, oppure, come abbiamo fatto in India e in Cina, di creare delle joint venture. In alternativa, si possono sottoscrivere delle partnership di lungo termine, come in Brasile, che non assorbono capitale.

Negli ultimi mesi si è spesso parlato, però, di una possibile cessione della Francia o di altre asset cruciali in Europa.

Non è il mio ambito, ma in merito ha già parlato il ceo **Philippe Donnet** chiarendo che non c'è alcun progetto di dismissione.

Un'ultima battuta su Intesa Sanpaolo, temete o vi aspettate mosse dalla banca?

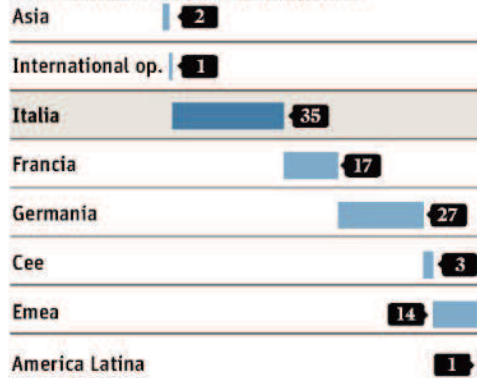
Di questo non intendo parlare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La presenza estera di **Generali**

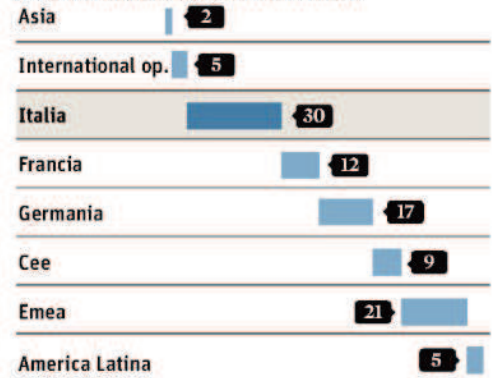
VITA

Premi lordi emessi per territorio. In %



DANNI

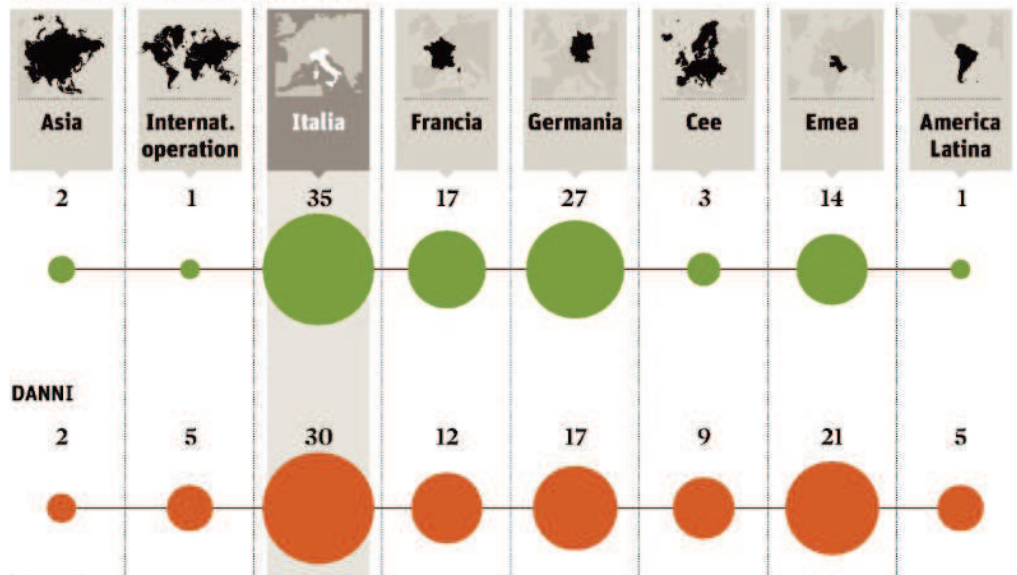
Premi lordi emessi per territorio. In %



La presenza estera di **Generali**

VITA

Premi lordi emessi per territorio. In %



Fonte: dati societari



Frédéric de Courtois