ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI 2025

DISCORSO DEL GROUP CEO PHILIPPE DONNET

Trieste, 24 aprile 2025

GENERALI

Grazie, Presidente Sironi.

Care azioniste, cari azionisti, buongiorno e grazie per la vostra partecipazione alla nostra Assemblea.

L'Assemblea degli Azionisti rappresenta l'appuntamento più significativo nella vita di una società quotata, e siamo entusiasti di potervi nuovamente accogliere di persona.

Siamo inoltre felici di essere qui a Trieste, una città che ha un grande significato per Generali.

Qui, 194 anni fa, ha avuto inizio la nostra lunga storia, e qui continuiamo a mantenere una presenza molto forte e a contribuire attivamente allo sviluppo e all'economia della città e dell'intero territorio.

Appena due settimane fa, abbiamo presentato il progetto che trasformerà il Palazzo Carciotti, la nostra prima sede storica, in un centro di eccellenza sull'intelligenza artificiale, uno degli ambiti più interessanti e importanti dell'innovazione tecnologica.

Ma ci tengo anche a citare l'importante restauro di Palazzo Berlam, un altro degli edifici simbolo della città, che abbiamo riportato a nuova vita come sede della nostra Group Academy, nonché la partecipazione come principale investitore nella realizzazione del Generali Convention Center, che ci ospita quest'oggi.

Questi interventi, e i tanti altri realizzati in altre città che avete potuto vedere nel video di apertura, testimoniano il nostro sincero impegno a favore del patrimonio culturale italiano negli ultimi anni.

Questa Assemblea chiude un ciclo che è stato importante e ricco di soddisfazioni per tutti noi.

E oggi che siete chiamati a votare il rinnovo del Consiglio di Amministrazione, ci tengo davvero a ringraziare il Presidente Sironi per aver guidato il Consiglio uscente con la massima bravura, professionalità e indipendenza.

Ringrazio inoltre tutti i consiglieri uscenti, per aver mantenuto un dialogo e un confronto costruttivo e rispettoso con il nostro team di management.

Vorrei iniziare guardando brevemente a quanto abbiamo ottenuto nel corso dell'ultimo anno.

Generali non è mai stata così forte come è oggi, e considerato che si tratta di una storia di quasi duecento anni, ne siamo davvero immensamente orgogliosi.

Lo scorso mese, abbiamo presentato al mercato i risultati finanziari relativi al 2024, che sottoponiamo oggi alla vostra approvazione e che sono stati ancora una volta eccellenti.

Nel suo intervento, il nostro Group Chief Financial Officer Cristiano Borean illustrerà in dettaglio tutti i principali indicatori, ma vi anticipo già alcuni dati fondamentali.

Il risultato operativo ha raggiunto ancora una volta una cifra record per il nostro Gruppo a 7,3 Mrd EUR, in aumento dell'8,2% rispetto all'anno precedente, grazie al contributo positivo di tutti i segmenti di business.

Anche l'utile netto normalizzato è stato il più alto della nostra storia, attestandosi a 3,8 Mrd EUR, con una crescita del 5,4% rispetto a fine 2023.

Nel segmento Vita, il forte recupero della raccolta netta l'ha riportata in territorio positivo a quota 9,7 Mrd EUR, interamente trainata da unit-linked e puro rischio e malattia.

Questo risultato eccezionale, unico nel settore, testimonia ancora una volta la grande forza della nostra rete distributiva e la qualità dell'offerta di prodotti.

Infine, abbiamo anche registrato una performance molto positiva del nostro business di Asset & Wealth Management.

Le masse gestite complessive sono cresciute del 31,6%, grazie all'inclusione di Conning nel perimetro e all'effetto della raccolta netta.

Come conseguenza di questo, e della performance ancora una volta molto solida di Banca Generali, il risultato operativo del segmento è aumentato quasi del 23%.

Grazie a questo andamento eccellente, sottoponiamo oggi alla vostra approvazione un dividendo pari a 1,43 EUR per azione, superiore di circa il 12% rispetto allo scorso esercizio.

Negli ultimi nove anni, ossia da quando ho l'onore di guidare questo Gruppo, la nostra attenzione alla vostra remunerazione è sempre stata massima.

Lo dimostra il fatto di aver proposto, anno dopo anno, dividendi attraenti e in continuo aumento, lo dimostrano i 6,5 Mrd EUR di capitale redistribuiti tra dividendi e share buyback nel corso dell'ultimo ciclo strategico e lo dimostra il fatto che dal novembre 2016 ad oggi, ossia dalla presentazione del primo piano sviluppato dall'attuale squadra di management, il nostro Total Shareholder Return è stato superiore rispetto ai principali concorrenti e all'intero settore assicurativo europeo.

L'importanza di questi risultati e l'impegno a favore degli azionisti ci sono stati ampiamente riconosciuti anche dalla comunità finanziaria.

Naturalmente, questo feedback positivo e l'apprezzamento dei traguardi raggiunti ci motivano a fare ancora meglio per continuare a premiare la vostra fiducia.

Con la pubblicazione dei risultati relativi al 2024 è inoltre giunto ufficialmente a conclusione il piano strategico "Lifetime Partner 24: Driving Growth".

Si tratta del terzo piano consecutivo che abbiamo saputo completare con successo, raggiungendo e superandone tutti gli obiettivi finanziari.

Sono dunque profondamente grato ai nostri colleghi e agenti in tutto il mondo per il loro grande lavoro e impegno, fondamentali per poter ottenere questo risultato.

Questo traguardo è ancora più significativo se pensiamo al difficile contesto esterno degli ultimi anni, caratterizzato da forti tensioni geopolitiche, alta inflazione, un improvviso rialzo dei tassi di interesse e l'aumento di eventi naturali sempre più estremi.

A tutte queste sfide abbiamo risposto continuando a seguire la nostra strategia di lungo perìodo, ma senza timore di prendere decisioni rapide e risolute per adattarci.

Alcuni concreti esempi di questa agilità sono il deciso cambio di focus nel ramo Vita verso prodotti a basso assorbimento di capitale, che attualmente rappresentano il 70% delle nostre riserve, oppure il programma messo a punto

per contrastare gli effetti dell'inflazione, di cui hanno fatto parte le misure di adeguamento delle tariffe nel ramo Danni.

Naturalmente, manterremo questa stessa resilienza e questa stessa rapidità di azione anche per rispondere a tutte le sfide che ci troveremo ad affrontare da qui in avanti.

A questo proposito, come già sottolineato dal Presidente Sironi, le politiche dell'amministrazione americana sui dazi, e le relative reazioni delle borse di tutto il mondo, rappresentano un tema cruciale con cui anche noi siamo e saremo chiamati a confrontarci.

E non ho dubbi che, grazie alla nostra comprovata esperienza, sapremo rispondere con successo anche a questa nuova sfida, come abbiamo sempre fatto negli ultimi anni.

Come sapete, al centro di "Lifetime Partner 24: Driving Growth" vi era il continuo impegno ad essere Partner di Vita dei nostri clienti e sono felice che il lavoro e gli investimenti fatti per offrire loro un'esperienza e prodotti in grado di incontrarne le esigenze in continua evoluzione, stiano trovando ottimi riscontri.

Il rafforzamento del nostro primo posto rispetto ai principali concorrenti a livello di Relationship Net Promoter Score, un indicatore che misura il grado di soddisfazione rispetto al servizio ricevuto, ne è un'importante testimonianza.

Lo stesso vale per il continuo aumento del numero di clienti che si affidano a noi per coprire due o più delle loro necessità assicurative.

Ancora una volta, tutto questo conferma il ruolo fondamentale svolto dai nostri agenti, attraverso i quali distribuiamo oggi più della metà delle polizze complessive.

Questo dato, che è quasi il doppio rispetto alla media del settore, rappresenta per noi un vero vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza.

Il piano appena concluso aveva anche l'obiettivo di continuare a perseguire la crescita sostenibile del Gruppo.

Ci siamo impegnati a farlo attraverso l'ulteriore rafforzamento delle fonti di reddito, l'incremento della redditività del business Vita, l'aumento dei ricavi nell'Asset Management dai clienti terzi, un investimento di oltre 1 Mrd EUR nella nostra trasformazione digitale e tecnologica e l'efficientamento della nostra macchina operativa.

Oltre a tutto questo, abbiamo continuato ad investire nello sviluppo delle nostre persone e delle loro competenze.

Questo impegno ha trovato il pieno apprezzamento da parte dei nostri colleghi, il cui tasso di engagement è cresciuto fino a raggiungere l'83%, un dato che premia il lavoro svolto.

Il successo del piano dimostra quindi che abbiamo mantenuto le nostre promesse, continuando a consolidare la posizione di Generali come uno dei maggiori gruppi assicurativi e di asset management a livello globale.

A questo hanno contribuito anche alcune acquisizioni di grande importanza realizzate nel corso degli ultimi tre anni in entrambi i nostri business chiave.

In ambito assicurativo, abbiamo ulteriormente cementato la posizione di leadership nel mercato italiano con Cattolica, e ci siamo rafforzati in misura significativa in Spagna e Portogallo con Liberty Seguros.

Le acquisizioni di La Médicale in Francia e Tranquilidade, sempre in Portogallo, sono invece state importanti leve di crescita nel ramo Danni, uno dei nostri obiettivi strategici principali.

Al di fuori dell'Europa, è proseguito il rafforzamento della presenza in alcuni mercati ad alto potenziale di crescita quali la Cina, l'India e la Malesia.

Accanto a tutto questo, sono state concluse le cessioni delle attività in alcuni mercati non strategici.

Guardando invece all'Asset Management, l'acquisto della statunitense Conning e delle sue controllate è fondamentale per la nostra ambizione di costruire un ecosistema davvero globale e diversificato.

Va nella stessa direzione la recente acquisizione di MGG, un'altra società di gestione americana che ci permetterà di accelerare lo sviluppo delle competenze nel credito privato.

È importante sottolineare come l'integrazione delle società acquisite rappresenti sempre la fase più delicata di tutte le operazioni di acquisizione.

In questo senso, sono davvero soddisfatto di come i nostri team abbiano collaborato, e stiano collaborando, per farlo con successo in tutti questi casi.

Vorrei ora concentrare la vostra attenzione sul nostro nuovo piano strategico.

La forte attenzione verso i clienti e la promessa di essere loro Partner di Vita guideranno il nostro Gruppo anche nei prossimi anni, come ben si capisce dal nome del piano, "Lifetime Partner 27: Driving Excellence".

Questa strategia, che abbiamo presentato a Venezia a fine gennaio e che stiamo già implementando, persegue la ricerca dell'eccellenza in tutto quello che facciamo e si concentra su tre elementi fondamentali.

L'eccellenza nelle relazioni con i clienti. L'eccellenza nelle competenze fondamentali. E infine l'eccellenza nel modello operativo di Gruppo.

Nel segmento Vita, l'offerta di prodotti ibridi e unit-linked continuerà a essere una priorità, permettendoci di rispondere al meglio alle crescenti esigenze dei clienti in termini di sicurezza finanziaria, previdenza e risparmio. Nel segmento Danni, massimizzeremo la crescita profittevole, soprattutto sulla linea non auto, nei mercati assicurativi in cui siamo presenti, rafforzando la presenza e l'offerta nei paesi ad alto potenziale di crescita.

Guardando all'Asset Management, rafforzeremo ulteriormente la nostra piattaforma globale, portando avanti la strategia che ha già garantito ottimi risultati negli ultimi anni.

Tutto questo andrà di pari passo con il focus continuo sulla semplificazione e sull'innovazione, mentre le nostre persone, la sostenibilità e l'Intelligenza Artificiale e il Data Management sono i pilastri su cui poggia l'intero piano.

A questo proposito, continueremo ad investire nella formazione dei nostri colleghi e nello sviluppo delle loro competenze, affinché possano affrontare al meglio tutti i cambiamenti portati dalla rivoluzione tecnologica in atto.

La nostra Group Academy, che, come detto, ha sede qui a Trieste, a Palazzo Berlam, continuerà a ricoprire un ruolo fondamentale, e proprio per questo potenzieremo l'investimento su di essa in maniera significativa.

Con queste chiare priorità, ci aspettiamo di raggiungere target ancora più ambiziosi rispetto a quelli del piano precedente, anche per quanto riguarda la vostra remunerazione, con una crescita a doppia cifra del dividendo per azione che porti, nell'arco del piano, a oltre 7 Mrd EUR in dividendi cumulativi.

A questo si aggiunge l'impegno a realizzare almeno 1,5 Mrd EUR di riacquisto di azioni proprie.

Questo comprende il piano di buyback da 500 Mio EUR presentato all'Investor Day, che sottoponiamo al vostro voto oggi e che verrebbe avviato nel corso di quest'anno.

Chiudo questa mia relazione ribadendo il nostro impegno ad agire sempre come investitore, assicuratore, datore di lavoro e corporate citizen responsabile.

La sostenibilità rappresenta un elemento strategico fondamentale del nostro modo di agire, e questo impegno nasce dalla consapevolezza dell'importante contributo che un grande gruppo internazionale come il nostro può e deve dare anche a livello sociale e ambientale.

Come ricordava il Presidente, abbiamo dato vita a collaborazioni con istituzioni globali di primo piano per affrontare sfide cruciali quali l'aumento della protezione assicurativa in aree fragili e la promozione di politiche che riducano le disuguaglianze e migliorino la protezione finanziaria.

Oltre a questo, la nostra Fondazione, The Human Safety Net, attiva in 26 paesi con programmi destinati a famiglie fragili con bambini piccoli e alla promozione dell'integrazione dei rifugiati, ha già raggiunto oltre 800mila beneficiari.

Questo importante risultato è stato ottenuto anche grazie al volontariato prestato da numerosi nostri colleghi e agenti in tutto il mondo.

La consistenza del nostro approccio alla sostenibilità e la qualità dei risultati raggiunti in questi anni sono stati ampiamente riconosciuti e apprezzati dalla comunità finanziaria, ad ulteriore dimostrazione della serietà e della sincerità del nostro impegno e anche per quanto riguarda il nuovo ciclo strategico, ci siamo posti obiettivi di sostenibilità di assoluto valore e ambizione.

In conclusione, arriviamo a questa Assemblea dopo un anno e un intero triennio in cui abbiamo raggiunto e superato tutti gli obiettivi che ci eravamo prefissati e siamo profondamente orgogliosi di questo, e del fatto che la posizione di Generali è oggi la più forte di sempre.

Come sapete, ho dato la disponibilità a proseguire il mio mandato da Amministratore Delegato.

Gli importanti risultati ottenuti negli ultimi nove anni mi convincono del fatto che Generali avrà ancora più successo in futuro, per cui il nostro lavoro non è terminato e ci sono ulteriori importanti traguardi da raggiungere insieme e sono convinto che “Lifetime Partner 27: Driving Excellence” sia la migliore strategia possibile per riuscire a farlo.
Proprio per questo, sarei onorato di poter continuare a supervisionare l’esecuzione del piano anche nel prossimo triennio, con il massimo entusiasmo e la massima ambizione.
Il mio ringraziamento va quindi ancora una volta al nostro team di management, a tutti i nostri colleghi e a tutti i nostri agenti, grazie ai quali il Gruppo continua ad essere sempre più solido, profittevole e innovativo.
E naturalmente a voi Azionisti, per il supporto e la fiducia che ci mostrate ogni giorno.
A questo proposito, permettetemi di aggiungere che proprio a voi abbiamo pensato con un’altra iniziativa che abbiamo lanciato di recente: il Club degli Azionisti.
Attraverso il Club vogliamo rafforzare sempre di più il dialogo con voi, offrendovi al tempo stesso accesso alle tante realtà di eccellenza del Gruppo che operano sul territorio e che meritano di essere scoperte.

Vi ringrazio ancora per la vostra attenzione e cedo ora la parola al nostro Group Chief Financial Officer, Cristiano Borean.