



# LE GRAND TÉMOIN

## « Les patrons italiens veulent plus d'Europe »

**PHILIPPE DONNET**  
ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ DE GENERALI

*L'administrateur délégué de **Generali** défend la relation franco-italienne, appelle à plus d'Europe et explique comment l'assureur qu'il dirige s'adapte à la révolution numérique.*

PROPOS RECUEILLIS PAR **DANÈLE GUINOT** @danieleguinot ET **JACQUES-OLIVIER MARTIN** @jocjom

**Philippe Donnet** est à la tête de **Generali**, le premier assureur italien et le troisième en Europe.

LE FIGARO. - Quel est le regard

des chefs d'entreprise sur la coalition qui dirige l'Italie ? Sont-ils inquiets ?

**Philippe DONNET.** - En Italie, la vie économique a toujours été relativement indépendante de la sphère politique. Les gouvernements ont tendance à changer assez souvent, mais les institutions et la vie économique sont stables. La situation est beaucoup moins risquée qu'on ne le pense en France. L'Italie est la troisième économie d'Europe et ses fondamentaux économiques sont assez sains. L'Italie du Nord, grâce à un important tissu de PME exportatrices, est l'une des régions les plus riches et innovantes d'Europe. La balance commerciale du pays est positive et le patrimoine financier des ménages est parmi les plus importants du continent.

Les tensions sur le budget italien entre Bruxelles et Rome vous inquiètent-elles ?

Je crois que Bruxelles et Rome vont poursuivre les négociations et que celles-ci aboutiront favorablement. Personne en Italie ne veut sortir de l'Europe ou de l'euro.

Le patronat attend-il des réformes spécifiques ?

Les revendications des patrons italiens qui veulent plus d'Europe, ne sont pas très différentes de celle des Français. Le pays a fait des réformes



Intervista a Philippe Donnet - "Gli imprenditori italiani vogliono più Europa"

qui n'ont pas encore été faites ailleurs. Celle des retraites, par exemple, a été réalisée il y a longtemps. Les patrons italiens militent pour la construction d'infrastructures de qualité. Il y a des fonds prêts à être investis dans des projets. Le secteur de l'assurance a par exemple indiqué qu'il était disponible pour investir de manière importante et espère que l'initiative politique va suivre.

**La relation économique entre la France et l'Italie n'est pas au beau fixe...**

La France et l'Italie font beaucoup de choses ensemble et elles le font très bien. Les deux pays sont très proches, et comme dans une famille, il peut y avoir des tensions et des sources d'agacement réciproques. Cette relation doit gagner en maturité. Pour cela, il faut l'ouvrir à la construction européenne. Aujourd'hui, le moteur de l'Europe reste franco-allemand, mais il n'est pas certain qu'il suffise à entraîner dans son sillage tous les pays. Il faut donner un nouvel élan au continent qui implique davantage l'Italie.

**Que faudrait-il changer ?**

À partir du moment où nous avons une monnaie unique, il est difficile de ne pas envisager un budget de la zone euro avec un ministre des Finances. Nous devons aller de l'avant et avons besoin d'un élan politique fort. Cela demande du courage de la part des leaders politiques et beaucoup de pédagogie. Beaucoup d'Européens ne perçoivent pas assez les bénéfices de l'Europe, qui pourraient être encore plus nombreux. Chez Generali, l'Europe est un sujet majeur. Le groupe est né européen, et il est aujourd'hui leader de l'assurance sur le continent en volume de primes. Nous avons l'intention de nous y renforcer. Pour nos deux métiers qui sont l'assurance et la gestion d'actifs, l'Europe est un marché riche d'opportunités. La population vieillit et elle a besoin de protéger son patrimoine financier assez élevé en moyenne, de financer sa retraite, sa santé et de prévoir la perte d'autonomie.

**Les taux très bas sont-ils un poison pour l'assurance-vie ?**

Generali s'est préparé à vivre avec des taux très bas pendant de nombreuses années. Nous avons donc anticipé ce phénomène il y a six ans, en basculant progressivement la collecte d'épargne vers de l'assurance-vie en unités de compte, en rééquilibrant les portefeuilles. Les produits à taux garantis n'étaient plus tenables.

**Voulez-vous développer tous vos métiers ?**

Nous croyons profondément à la diversification. Elle est bonne pour notre métier et pour nos actionnaires,

et nous pensons que notre rôle est d'apporter des solutions intégrées à nos clients, qui sont prioritairement des familles, des professionnels et des PME. Notre ambition est d'être leur partenaire de vie sur tous les sujets : épargne, santé, assurance-dommages pour assurer la maison ou sa voiture. Pour couvrir les risques liés à la retraite, nous avons créé une plateforme dédiée, **Generali Global Pension**, bientôt européenne. Et une autre plateforme pour gérer la mobilité.

**Est-ce que les nouvelles technologies vont radicalement changer l'assurance ?**

Elles permettent de réaliser beaucoup plus de choses que par le passé. Notre métier a toujours consisté à collecter des données et à réaliser des statistiques pour établir les tarifs et mutualiser les risques. À présent, grâce au big data, nous avons la capacité d'en collecter bien plus pour développer notre proactivité. La technologie permet aussi d'améliorer la qualité de services que nous proposons à nos clients et de renforcer la proximité avec eux. On peut gérer de manière plus rapide et conviviale un sinistre en déclenchant de l'assistance quasi instantanément. Mais il s'agit avant tout d'une révolution culturelle, car nous devons changer notre façon de travailler.

**Est-ce que cela remet en question le rôle des agents généraux ?**

Certaines procédures seront bientôt automatisées, notamment en matière de règlement des sinistres, et certaines actions à faible valeur ajoutée ne seront plus nécessaires. Mais le métier d'agent général ne va pas disparaître, car le contact humain est indispensable dans l'assurance, qui est un service qui se vend et ne s'achète pas. Couvrir tous les risques d'une famille est compliqué, cela ne se fait pas avec robot. Nous allons digitaliser et développer nos réseaux d'agents généraux.

**Va-t-on vers moins de mutualisation ?**

Avec les nouvelles technologies, on collecte plus de données, ce qui permet aux assureurs d'affiner l'évaluation des risques. Nous allons améliorer la prévention, mais nous n'irons pas vers une disparition de la mutualisation. Cela reviendrait à tuer l'assurance et personne ne veut cela.

**Redoutez-vous les assurtechs, les start-up de l'assurance ?**

Nous sommes depuis assez longtemps investis dans l'innovation et n'avons pas peur de ces start-up. Nous sommes bien entendu attentifs. En réalité, l'enjeu pour les assureurs est de parvenir à proposer comme elles une expérience client simple et séduisante. Mais je ne crois pas à l'ubérisation de l'assurance, sujet trop complexe et intime. ■



SEBASTIEN SORIANO/LE FIGARO

Le métier d'agent général ne va pas disparaître, car le contact humain est indispensable dans l'assurance, qui est un service qui se vend et ne s'achète pas

PHILIPPE BONNET

**Bio EXPRESS**

**1980**  
Entre à l'École polytechnique. Il est aussi diplômé de l'Institut français des actuaires

**1985**  
Commence sa carrière chez Axa, où il restera jusqu'en 2007

**2007-2013**  
Il rejoint le groupe Wendel. En 2010, il est l'un des fondateurs associés du fonds HDL

**2013**  
Il entre chez Generali et prend la tête du groupe en 2016. En mai, il a été reconduit pour trois ans.