

„Generali hat Österreich in seiner DNA“

Der Konzernchef der **Generali** Group, **Philippe Donnet**, spricht über Wachstumspläne in Osteuropa, neue Firmenstandbeine und die Bedeutung historischer Immobilien in Wien.

INTERVIEW: *Thesy Kness-Bastaroli aus Mailand*

STANDARD: Im Portfolio der **Generali** befinden sich italienische Staatspapiere im Wert von 60 Milliarden Euro. Gibt dies in Anbetracht der unsicheren politischen Lage Italiens und der gestiegenen Differenz zwischen deutschen und italienischen Staatsanleihen Anlass zur Sorge?

Donnet: Nein. Wir haben einerseits den Bestand an den italienischen Anleihen leicht abgebaut, andererseits sehe ich im Land keine großen Probleme. Italien hat mit der Vielzahl von exportkräftigen kleinen und mittelständischen Unternehmen eine starke Industrie. Außerdem ist das Sparvermögen der Familien hier höher als anderswo, und die italienische Handelsbilanz bleibt positiv.

STANDARD: Italien ist mit zehn Millionen Kunden der wichtigste Markt für **Generali**. Soll das auch weiter so bleiben?

Donnet: Wir wollen zwar auch in Italien wachsen, die umfangreichere Expansion streben wird allerdings im Ausland an.

STANDARD: Von welchen Ländern sprechen Sie da?

Donnet: Der Fokus liegt auf Zentral- und Osteuropa. Dort planen wir Zukäufe, sobald sich die passende Gelegenheit ergibt. Erst kürzlich investierten wir in Polen und Slowenien. Aber auch in Südamerika und Asien möchten wir uns vergrößern.

STANDARD: Welche Bedeutung hat der ost- und zentraleuropäische Markt bisher für die **Generali**?

Donnet: In dieser Region haben wir



Generali-Boss Donnet forciert die Vermögensverwaltung.

Foto: AFP

mehr als zwölf Millionen Kunden. Der Markt trägt rund zehn Prozent zu unserem Prämienaufkommen und 15 Prozent zum operativen Ergebnis bei.

STANDARD: Wie sieht es in Russland aus?

Donnet: Der russische Markt ist schwach durchdrungen und bietet somit einiges an Wachstumspotenzial. Wir halten beispielsweise 38,5 Prozent am russischen Versicherer Ingosstrakh und haben vor kurzem ein Büro in Moskau eröffnet.

STANDARD: Es kursieren Gerüchte, dass **Generali** Immobilien in Wien oder eventuell auch in Prag verkaufen will.

Donnet: Auf unsere historischen

Immobilien in Wien sind wir sehr stolz. Sie liegen in der DNA von **Generali**. Österreich war schließlich der erste Markt für **Generali** nach deren Gründung im Jahr 1831 in Triest. Wir planen jedenfalls keine Immobilienverkäufe.

STANDARD: Die neue Strategie 2019 bis 2021 sieht neben geografischen Schritten auch eine Produktdiversifikation vor. Was darf man erwarten?

Donnet: Wir werden uns künftig nicht nur auf Versicherungen, sondern auch auf das Asset-Management konzentrieren. Die Vermögensverwaltung soll zu unserem dritten Standbein werden. Ich kann mir in diesem Bereich jährlich Wachstumsraten von bis zu 20 Prozent vorstellen. Auch hier spielen Zukäufe eine zentrale Rolle. Aus diesem Grund hat **Generali** die Vermögensverwaltungsfirma CM Investment Solutions von der Bank of America Merrill Lynch gekauft. Außerdem wollen wir bis 2021 eine Milliarde Euro in Digitalisierung und Innovationen investieren.

STANDARD: Erwarten Sie in der Versicherungsbranche einen ähnlichen Konsolidierungsprozess wie bei den Banken?

Donnet: Nein, das sind zwei verschiedene Bereiche. Entwicklungen im Bankensektor haben keinen signifikanten Einfluss auf jene der Versicherungsindustrie.

PHILIPPE DONNET ist seit 2016 Konzernchef der **Generali** Group. Der 59-jährige Franzose war zuvor unter anderem für AXA und Vivendi tätig.

“Der Standard” - [Generali](#) Group CEO [Philippe Donnet](#) Interview

“[Generali](#) has Austria in its DNA”

[Philippe Donnet](#), CEO of the [Generali](#) Group, talks about growth plans in Eastern Europe, the new main pillars of the company and the importance of historic real estate in Vienna.

Standard: Generali’s portfolio contains Italian bonds worth 60 billion Euro. Is this a cause for concern considering the political instability in Italy and the increased spread between German and Italian government bonds?

Donnet: No. We have slightly reduced our Italian bond holding on the one hand; on the other hand, I do not foresee any big problems in the country. Taking into account the many small and medium-sized enterprises that have strong exports, Italy has an important industrial backbone. Moreover, the families’ saving capacity is higher than in other countries, and the Italian trade balance remains positive.

Standard: Italy is the most important market for [Generali](#) with ten million customers. Will this continue?

Donnet: We want to grow in Italy as well; however, we aim for greater growth abroad.

Standard: Which countries do you refer to?

Donnet: Our focus is on Central and Eastern Europe. We have plans for acquisitions there if the right opportunity comes along. Only recently, we have invested in Poland and Slovenia. However, we also aim to grow in South America and Asia as well.

Standard: What significance has the Eastern and Central European market had for [Generali](#) up until now?

Donnet: We have more than twelve million customers in this region. The market makes up about 10% of our premium income and 15% of our operating result.

Standard: What about Russia?

Donnet: The Russian market is underpenetrated and therefore offers potential for growth. We have, for example, a share of 38.5 % of the Russian insurer [Ingosstrakh](#), and we have recently opened an office in Moscow.

Standard: Rumor has it that [Generali](#) wants to sell real estate in Vienna or perhaps also in Prague.

Donnet: We are very proud of our historic property in Vienna. It is part of Generali’s DNA. After all, Austria was the first market for [Generali](#) after being founded in 1831 in Trieste. In any case, we are not planning any real estate sales.

Standard: The new strategy 2019 to 2021 includes new areas of business in addition to geographic expansion. What can we expect?

Donnet: In the future, we will not only focus on insurance but also on asset management. Asset management will become the third main pillar of our company. I expect annual growth rates of up to 20%. Here, too, acquisitions play a key role. For this reason, for example, [Generali](#) has bought the asset

management company CM Investment Solutions from Bank of America Merrill Lynch. Moreover, we want to invest one billion Euro in digitalization and innovation by 2021.

Standard: Do you expect a consolidation process in the insurance industry similar to banks?

Donnet: No, they are two different sectors. Developments in the banking sector will not have significant influence on the evolution of the insurance industry.

Caption: Generali Chief Donnet looks to strengthen asset management.