

CATTOLICA, UNA NUOVA STAGIONE TRA INNOVAZIONE E SVILUPPO

di FABRIZIO AURILIA

LA SOCIETÀ HA PRESENTATO UN PIANO INDUSTRIALE AMBIZIOSO CHE HA COME INNESCO UN AUMENTO DI CAPITALE DA 500 MILIONI DI EURO. CON UN SIGNIFICATIVO INVESTIMENTO IN TECNOLOGIA, A FINE 2017, L'IMPRESA DI VERONA AVRÀ UN MILIARDO IN PIÙ DI PREMI E OLTRE 200 MILIONI DI UTILE NETTO

Uno sforzo strategico, organizzativo ed economico, dopo anni difficilissimi ma che hanno comunque portato risultati. Un periodo chiuso con il botto dall'acquisizione di **Fata Assicurazioni**, che rappresenta, contemporaneamente, la conclusione di un ciclo di crescita nel core *business*, il rafforzamento delle reti e utili sostenibili, ma anche la base per il quadriennio 2014-2017, i cui obiettivi sono uno sviluppo ulteriore e una redditività solida tanto quanto lo dovrà essere il *buffer* patrimoniale. I pilastri che sosterranno questo sforzo sono tre: in primis un aumento di capitale da 500 milioni di euro, che è il vero *trigger* del piano d'impresa, poi una nuova struttura organizzativa più flessibile e un significativo investimento in innovazione e tecnologia da circa 100 milioni (da aumento).



Giovan Battista Mazzucchelli,
ad del gruppo Cattolica

Nelle intenzioni del management, e nelle speranze degli azionisti, a fine 2017 Cattolica sarà quindi più grande, ancor più radicata nel territorio e soprattutto molto più tecnologica e innovativa, aspetto su cui l'ad **Giovan Battista Mazzucchelli** ha spinto molto, riconoscendo che altri player, oggi, sono più avanti.

CAPITALI FRESCI PER ATTACCARE IL MERCATO

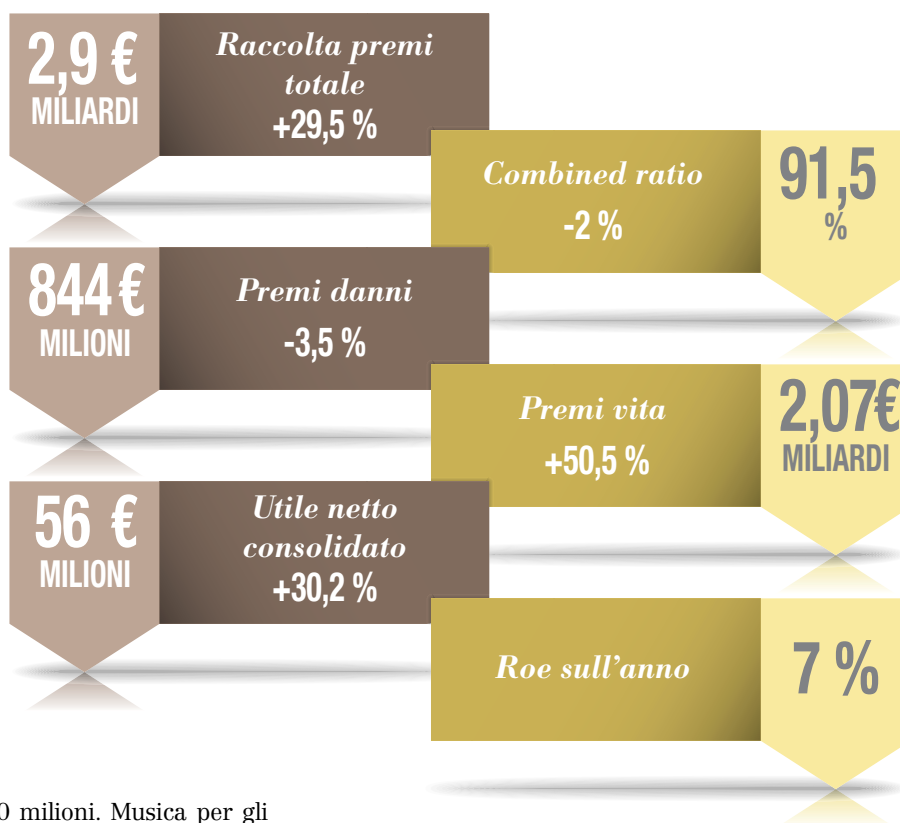
Il piano industriale di Cattolica, presentato a Milano, si pone obiettivi molto ambiziosi, ma, secondo quanto sostiene il management, sostenibili. L'attenzione principale si concentra ovviamente sull'aumento di capitale, che il cda ha approvato all'unanimità e che applica una delibera del 2011. Una ricapitalizzazione che avverrà entro novembre e che sarà di certo sostenuta dai soci principali del gruppo, perché si tratta soprattutto di una mossa d'attacco.

“Non è un aumento difensivo – ha detto Mazzucchelli – ma guarda al futuro; non ci sono problemi né di *Solvency I*, né di *Solvency II* che, anche senza aumento, a fine piano si attesterebbero entrambi al 150%”. Invece a fine 2017, secondo il piano, i due indicatori di solidità saranno oltre il 160%, come ha confermato **Carlo Ferraresi** che nella nuova struttura è cfo e vice direttore generale.

UN MILIARDO DI PREMI IN PIÙ IN TRE ANNI

Venendo ai numeri del piano industriale, il management di Cattolica si attende una crescita di circa un miliardo di euro complessivi a 5,8 miliardi, divisi tra 3,4 miliardi nel vita (al 2013 erano 2,7) e 2,4 nei rami danni (1,7 nel 2013), con una particolare concentrazione sul mercato *retail* danni non auto. Al 2017, inoltre, la compagnia fissa il target dell'utile netto consolidato a 209 milioni di euro, che a confronto con i 64 milioni del 2013 sembra un impegno molto gravoso. Tuttavia, considerati i 31 milioni dell'addizionale Ires, i 14 milioni di realizzi e i 10 milioni di utile di Fata non ancora consolidata, il profitto

I NUMERI DI CATTOLICA AL 30 GIUGNO 2014



dovrà incrementare di circa 90 milioni. Musica per gli azionisti che, stando alle intenzioni, potranno beneficiare di un dividend payout tra il 50 e il 60%. Per quanto riguarda la finanza, Cattolica prevede un Roe al 9% e un *combined ratio* danni al 93%, dal 93,5% di fine 2013.

DOPO FATA, ACQUISIZIONI SOLO COERENTI CON LA STRUTTURA

Come realizzare questi risultati, concretamente? In primis, attraverso l'aumento di capitale, che sarà impegnato per 100 milioni sull'innovazione, 200/250 per la crescita interna e i restanti 150/200 milioni per acquisizioni. Per quanto riguarda queste ultime, Cattolica ha valutato in questi anni molte opportunità, decidendo alla fine di optare per l'investimento in Fata. A oggi, "non ci sono fatti concreti e non vedo opportunità nel breve e medio periodo", ha spiegato Mazzucchelli, precisando però che se si dovessero presentare occasioni saranno valutate, ma solo se "coerenti con la nostra natura di compagnia con struttura territoriale, soprattutto radicata nei piccoli centri".

L'ad ha negato l'intenzione di acquisire compagnie dirette, anche perché Cattolica possiede già **Tua Assicurazioni**, un'impresa soprattutto dedicata agli agenti plurimandatari e che "negli ultimi anni sta crescendo e portando risultati".

IL MOTORE DEL SETTORE RETAIL

Lo sviluppo interno sarà guidato da una nuova strategia, a partire dal ramo danni. In uno scenario di difficoltà per i margini Rc auto, Cattolica non può sottrarsi al calo della raccolta in quel ramo, la base clienti della compagnia si sta comunque allargando. Lungo la durata del piano, i vertici prevedono qualche punto di deterioramento del *combined ratio*, riequilibrato però dagli altri rami danni e da una politica di micro-pricing che già si sta sviluppando e che va oltre l'inattuale discriminazione nord-sud.

"Il piano presume – ha spiegato **Marco Cardinaletti**, uno dei due direttori generali – una forte spinta allo sviluppo dei rami elementari, con un bilanciamento del mix di portafoglio in favore del settore persona (Infortuni, *ndr*); insieme a un contenimento del costo dei sinistri e uno sviluppo della telematica nel ramo auto, ma anche non auto".

Una particolare rilevanza sarà data al settore agricolo in senso lato, dove sarà importante una sempre maggior penetrazione dei prodotti danni, ma anche un *cross sel-*

ling su famiglie e individui, spingendo sulla previdenza. “A fine piano – ha precisato Mazzucchelli – auspichiamo da Fata un contributo all’utile consolidato pari a 19-20 milioni di euro”, cioè praticamente il doppio del risultato a fine 2013.

Per quanto riguarda il ramo vita, Cattolica punta a crescere in previdenza e welfare: funzionale alle sinergie in questo senso è stato il consolidamento di **Cattolica Previdenza**. In ottica di Solvency II, la compagnia mira a crescere nei prodotti a minor assorbimento di capitale, con polizze multiramo e *protection*. Grandi aspettative dal ramo III, specialmente dai contratti *unit linked*, che nelle intenzioni dovranno passare dalla quota del 2% a quella del 18%. “La nuova normativa – ha detto l’ad – da un lato ci dà sicurezza, dall’altro però presenta ancora delle rigidità importanti”.

DISTRIBUZIONE: ARRIVA L’AGENZIA DIGITALE

Nulla di tutto questo si potrà fare senza i canali distributivi. La natura di compagnia tradizionale, fisica e territoriale di Cattolica non cambierà, ha confermato Mazzucchelli, ma certamente l’evoluzione coinvolgerà

anche gli agenti. “Partendo da una gestione integrata di tutte le reti – ha spiegato **Flavio Piva**, direttore generale e responsabile reti e operations – vogliamo un’agenzia sempre più digitale”. La società non prevede di chiudere agenzie, ma punta ad avere un portafoglio medio per unità pari a 2,1 milioni di euro, dagli 1,4 di fine 2013 (nel 2008 era pari a un milione). Questo potrà avvenire anche attraverso una diversa segmentazione delle agenzie (ovvero accorpamenti per alcune di quelle più piccole), un investimento importante sull’agenzia digitale (*paperless*, vendita in mobilità) e la semplificazione delle attività di back office. Se gli agenti iscritti alla lettera A non aumenteranno, Cattolica prevede di lanciare un piano per attirare circa 400 sub agenti.

Alle viste, infine, non c’è una modifica della remunerazione dell’agente in base alla redditività, anche se, ha sottolineato Riva, “non c’è una preclusione in questo senso da parte del management”.

Queste, quindi, le sfide lanciate da Cattolica, in primis a se stessa e poi al mercato. “È arrivato il momento di investire – ha detto Mazzucchelli –, ce lo chiede il mercato e un cliente sempre più consapevole, esigente e digitale. Si apre oggi una nuova fase di sviluppo”.

Brunello, sottoscrittore ramo Property, cerca imprenditori che vogliono esplorare il mondo.

XL Group
Insurance



Stai cercando un partner nel segmento delle medie imprese presente nel settore manifatturiero, immobiliare, e dei servizi pubblici che ami attraversare i confini? Non conosci le consuetudini dei mercati internazionali? Desideri beneficiare di un servizio esclusivo e di un’ampia copertura in più di 140 paesi? Considerami la tua guida!

Visita il nostro sito per saperne di più: xlgroup.com/insurance