

ZURICH E GAMALIFE, LE PROSSIME MOSSE

LA TRANSAZIONE DI INIZIO ANNO APRE LA STRADA A NUOVE STRATEGIE. DARIO MOLTRASIO, CEO DI ZURICH INVESTMENTS LIFE, E MATTEO CASTELVETRI, GROUP CEO DI GAMALIFE, ILLUSTRANO I DETTAGLI DELL'OPERAZIONE E I PROGETTI PER IL PROSSIMO FUTURO

Il 2022 delle assicurazioni si è aperto con una piccola bomba giornalistica: lo scorso 3 gennaio il gruppo **Zurich** ha infatti annunciato con una nota la vendita di una parte del portafoglio vita di **Zurich Investments Life**, fatto per lo più di polizze tradizionali e unit-linked, a **GamaLife** per 128 milioni di euro. La cessione, seppur prefigurata a giugno da un' indiscrezione della *Reuters*, ha sorpreso un po' tutti. E rappresenta, come afferma in questa intervista **Dario Moltrasio**, amministratore delegato di Zurich Investments Life, "un ulteriore passo avanti nella nostra strategia sul mercato italiano, che ci vede impegnati a incrementare la nostra capacità di contatto con i clienti per offrire prodotti innovativi e soprattutto sostenibili nel lungo periodo".

L'operazione, come si legge nella nota del gruppo svizzero, consentirà a Zurich di ridurre di 1,2 miliardi di dollari il requisito patrimoniale previsto dallo *Swiss Solvency Test* e di migliorare approssimativamente l'indice di undici punti percentuali. "Zurich crede nella sostenibilità della propria offerta ai clienti e nelle relazioni di lungo periodo", commenta Moltrasio. "La nostra strategia – prosegue – parte e si sviluppa proprio da questa base e ci vede impegnati nella realizzazione di prodotti e servizi sempre più adatti a una consulenza professionale volta a indirizzare tutte le esigenze della nostra clientela".



Dario Moltrasio, amministratore delegato di Zurich Investments Life

IL CONTRIBUTO DI DEUTSCHE BANK

Lo sviluppo della strategia di Zurich in Italia non si limita alla transazione con GamaLife. Dario Moltrasio, amministratore delegato di Zurich Investments Life, pone sullo stesso piano anche "l'acquisizione della rete dei consulenti finanziari di **Deutsche Bank**, avvenuta all'inizio di agosto, e la decisione, presa all'inizio dello scorso anno, di sospendere la vendita di prodotti tradizionali con garanzia". Il manager si sofferma in particolare sul primo punto, definendolo "un passo fondamentale: grazie ai 1.100 professionisti che entreranno presto nella famiglia di Zurich Italia, saremo in grado di incrementare la nostra capacità di contatto con la clientela e la capacità di offrire una consulenza completa su tutti gli aspetti assicurativi e finanziari: oggi – aggiunge – sono pochi gli operatori del settore in grado di offrire una gamma di prodotti e soluzioni così ampia come quella che Zurich metterà a disposizione dei propri clienti".

UNA NEW ENTRY NEL MERCATO

L'operazione, oltre a delineare ulteriormente la strategia di Zurich, segna anche l'ingresso nel mercato italiano di GamaLife, piattaforma europea specializzata in risparmio gestito e polizze vita promossa da **Apax Partners** e lanciata nel 2019 in Portogallo con l'acquisizione della compagnia **Gnb Vida** da **Novo Banco Group**. Guidata dal group ceo **Matteo Castelvetti**, la società si propone, come spiegava all'epoca il comunicato stampa di presentazione, di "trasformare il modello delle compagnie vita tradizionali attraverso un approccio visionario in cui l'innovazione tecnologica e l'attenzione alla trasparenza e al servizio ricoprono un ruolo primario". Nel marzo del 2020 Gnb Vida ha assunto definitivamente il nome di GamaLife. Sentito in video-collegamento da *Insurance Review*, Castelvetti rivela che la società, data in passato in lizza

anche per l'acquisizione di **Amissima Vita**, guardava da tempo al mercato italiano. "Il settore delle polizze vita in Italia – osserva – riserva ancora molte opportunità: è il secondo mercato della zona euro dopo la Francia e, considerando l'ingente quantità di risparmio delle famiglie, vanta ancora enormi potenzialità di crescita".

GARANZIE DI CONTINUITÀ

Come ci tiene a precisare Moltrasio, l'operazione non avrà "nessun impatto per i clienti e per le reti distributive". La transazione, prosegue, non riguarda infatti "soltanto un portafoglio di polizze, ma anche i sistemi informatici e il know how necessario a gestire in piena continuità i contratti, senza arrecare alcun problema ai distributori e ai clienti finali, che potranno continuare a godere dei loro prodotti alla medesime condizioni contrattuali". Insomma, l'operazione, assicura il manager, "è stata costruita per garantire la piena continuità".

Rassicurazioni analoghe arrivano anche da Castelvetri. "Di fatto – dice – abbiamo rilevato una business unit, ossia anche risorse, contratti e sistemi". A conti fatti, manca soltanto l'apertura della filiale per dare inizio alle attività. "Una volta che avremo preso pieno controllo del business, ci assicureremo che tutto funzioni alla perfezione e poi punteremo sulla crescita delle nostre attività", afferma Castelvetri. Il group ceo di GamaLife, a tal proposito, ha inoltre partecipato lo scorso 8 febbraio alla convention di inizio anno di Zurich, battezzata *Zurich Universe*, in cui ha avuto modo di incontrare, seppur in maniera virtuale, la rete distributiva e di presentare la società agli agenti.

OBIETTIVO CRESCITA, MAGARI INSIEME

L'attenzione delle due società è al momento concentrata sul completamento dell'operazione. Il closing è atteso per il terzo trimestre dell'anno. Ma non è detto che i rapporti che fra le due società si fermino qui. "Posso anticipare che apriremo la nostra filiale proprio nell'edificio che ospita anche la sede di Zurich in Italia, quindi ci saranno sicuramente occasioni di scambio e confronto", rivela Castelvetri. "Credo – prosegue – che



Matteo Castelvetri, group ceo di GamaLife

in Zurich abbiamo trovato un partner che potrà esserci utile anche nella nostra strategia di crescita, magari attraverso progetti comuni su prodotti e modelli distributivi". Parole simili anche per Moltrasio. "Zurich – afferma – vede in GamaLife qualcosa di più di un partner con cui ha chiuso un'operazione industriale: grazie al modello gestionale e operativo che le due società condivideranno, sarà molto semplice poter pensare di sviluppare prodotti insieme in futuro, facendo leva sulle diverse aree di esperienza e sulle differenti capacità assuntive delle due società".

Obiettivi finanziari dettagliati, al momento, non vengono rilevati: l'attenzione, come detto, è tutta focalizzata sul completamento dell'acquisizione. Però è chiaro che GamaLife è arrivata in Italia per puntare a una crescita solida e sostenibile. "Sfrutteremo tutti gli asset che abbiamo rilevato, dal portafoglio di polizze agli accordi di bancassicurazione, per tentare di sviluppare ulteriormente il business: questa è un'operazione di crescita che, insieme al nostro azionista Apex Partners, abbiamo deciso di intraprendere con il capitale in eccesso che avevamo a disposizione", commenta Castelvetri. "Punteremo dunque forte sulla crescita, in maniera organica – conclude – ma anche cercando di sfruttare le opportunità che arriveranno dal mercato: abbiamo l'aspettativa che ci saranno altre situazioni in cui portafogli o società potranno essere messe in vendita".

G.C. 