

COSÌ CRESCE IL GRUPPO CATTOLICA

IL 2016 PRESENTA MOLTE DIFFICOLTÀ PER IL SETTORE, CON UNA CRESCITA ECONOMICA LENTA E I NODI DI UN BUSINESS, DANNI E VITA, CONDIZIONATO DALLA RIDUZIONE DEL PREMIO MEDIO DELL'RC AUTO E DA BASSI TASSI DI INTERESSE. L'ANALISI DI GIOVAN BATTISTA MAZZUCCHELLI, AD DELLA COMPAGNIA, RIVELA CHE, IN UNO SCENARIO INCERTO, IL POLO ASSICURATIVO, FORTE DELLA SOLIDITÀ PATRIMONIALE, PUNTERÀ SULL'INNOVAZIONE, LA QUALITÀ DEL SERVIZIO, LO SVILUPPO E LA QUALIFICAZIONE DELLE RETI AGENZIALI

di MARIA ROSA ALAGGIO

Per il settore assicurativo l'anno si apre con molte incognite che richiedono rigore tecnico, propensione all'innovazione tecnologica, organizzativa e di prodotto, capacità di far evolvere la componente di servizio e la vicinanza al cliente. I problemi che accomuneranno tutti i protagonisti del mercato e che influenzeranno le strategie delle compagnie riguardano, come è noto, il calo del premio medio dell'Rc auto e i bassi tassi di interesse.

Resta allora da chiedersi quale sia la capacità del settore di affrontare queste sfide e, contemporaneamente, come le compagnie riusciranno a cogliere quei segnali di crescita che stanno salutano il nuovo anno con promesse da tempo attese dal Paese.

Sempre ammesso che si possa davvero parlare di reale crescita e sviluppo per l'Italia, le imprese e i cittadini.

L'interrogativo è stato rivolto a **Giovan Battista Mazzucchelli**, amministratore delegato di **Cattolica Assicurazioni**, una delle compagnie che più si è distinta nel corso dello scorso anno, vuoi a seguito dell'acquisizione di una compagnia specializzata nel settore agricolo come **Fata Assicurazioni**, vuoi per l'ambizioso piano industriale su cui sta lavorando, con obiettivi sfidanti fissati per il 2017. Presentato a fine 2014, il piano pone traguardi importanti, anche in tempi di crisi e soprattutto in un



Giovan Battista Mazzucchelli, amministratore delegato di Cattolica Assicurazioni



© Lorenza Cevo Vanni

momento in cui la fiducia degli italiani verso il settore bancario, con cui il gruppo Cattolica ha da sempre stretto partnership strategiche, è ai minimi storici.

Solo per dare alcune cifre, il piano del gruppo assicurativo con sede a Verona prevede il balzo dell'utile consolidato dai 107 milioni di euro, raggiunti nel 2014, ai 209 milioni attesi nel 2017, con un Roe del 9% e una crescita della raccolta premi complessiva di 1 miliardo di euro.

“Per il 2016, in Italia – afferma Mazzucchelli – è prevedibile una crescita lenta ma graduale dell'economia. Resta l'incognita dell'instabilità e dell'incertezza del mercato finanziario, come abbiamo già visto in questa prima parte dell'anno. E soprattutto resta l'incognita della capacità dell'Unione europea di stimolare la ripresa attraverso politiche di investimenti e di sviluppo, oltre che di sollecitazione della domanda. In Italia un fatto rilevante è stato certamente la diminuzione della disoccupazione grazie al *Jobs Act*, la speranza è che questa tendenza alla ripresa del mercato del lavoro, soprattutto nelle fasce giovanili, si consolidi e si rafforzi. Il gruppo Cattolica,

GLI AGENTI AL CENTRO DEGLI INVESTIMENTI

Gli agenti continueranno a rappresentare una colonna portante per il gruppo Cattolica e per l'intera distribuzione assicurativa del nostro Paese, anche se le quote di mercato stanno subendo una decisa erosione rispetto al passato. Le banche stanno ampliando la gamma di prodotti assicurativi da offrire allo sportello, aggiungendo all'offerta vita anche il ramo danni. “In banca – precisa Giovan Battista Mazzucchelli, amministratore delegato di Cattolica Assicurazioni – la distribuzione nei rami danni sta crescendo in un rapporto molto circoscritto, con sviluppi che potranno essere misurati solo con il tempo. Noi stiamo investendo molto sugli agenti, sia in termini di strumenti tecnologici di cui dotare la rete sia in termini di riorganizzazione dell'agenzia e supporto sul territorio. La fidelizzazione della rete è per noi un obiettivo costante: non vogliamo deludere i nostri agenti e, anzi, molti degli obiettivi del piano industriale sono rivolti alla valorizzazione del canale e relativo sviluppo della raccolta”. Sul fronte dell'offerta, saranno in particolare i rami danni la fonte di nuove possibilità di sviluppo della raccolta, che sarà favorita dalla focalizzazione sul settore agroalimentare e con offerte mirate alle Pmi. Anche il ramo vita, con un'attenzione su prodotti avanzati e multiramo da distribuire non solo in banca, rappresenta oggi un'opportunità in più per le agenzie. “Il programma avviato da Cattolica – conclude Mazzucchelli – pone al centro i nostri agenti, ai quali si rivolgono gran parte delle nostre iniziative di innovazione, razionalizzazione dei processi, efficienza operativa e revisione della gamma di offerta. Con l'obiettivo finale di riuscire a cogliere le opportunità di cross selling provenienti da una base clienti più ampia e appetibile in termini di sviluppo sia per gli agenti che per la compagnia”.



© Lorenzo Ceva Valla

nonostante il contesto economico e finanziario ancora difficile e in un mercato altamente competitivo, è in linea con gli obiettivi di crescita e di sviluppo previsti dal piano d'impresa pluriennale. Certo, considerando i nostri impegni di bancassicurazione dobbiamo fare i conti con le difficoltà e l'evoluzione del sistema bancario”.

Il gruppo, in quarta posizione nel ramo danni (*market share* del 5,6%) e nono nel ramo vita (3,1%) conta oggi 1649 dipendenti e distribuisce i propri prodotti attraverso 1537 agenzie, 5785 sportelli bancari e 1039 promotori.

LE LEVE PER LO SVILUPPO

Tradizionalmente forte nell'auto, Cattolica nel corso del nuovo anno proseguirà nel suo impegno per l'ottimizzazione della redditività nel non auto e nel vita, per una qualificazione crescente nel *welfare*, nella sanità e nel sociale e nel “rafforzamento della leadership”, con investimenti significativi, nel settore agricolo e nel comparto agroalimentare. Nel settore agricolo, dopo l'acquisizione di Fata, è la partnership con la **Coldiretti** a ricoprire un carattere strategico.

“L'innovazione, di cui tanto si parla in questo momento nel settore assicurativo – evidenzia Mazzucchelli – è un fatto di tecnologia e di capacità di fruizione di strumenti a supporto del business, in cui la complessità si gioca sostanzialmente nella qualità e la continuità del servizio anche in fase post vendita. In questa prima fase, abbiamo puntato molto sull'innovazione tecnologica, di prodotto e di servizio per essere competitivi sul mercato. Attraverso l'investimento di 100 milioni di euro, in tre anni, il gruppo è fiducioso di continuare nel percorso di crescita tracciato nel piano industriale, con l'obiettivo di porsi come realtà ancora più forte e competitiva nel panorama assicurativo italiano”.

RC AUTO, GESTIRE IL RISCHIO DI SQUILIBRIO TRA COSTI E RICAVI

Per il gruppo Cattolica, come sottolinea Mazzucchelli, le prime evidenze dell'intero 2015, dal punto di vista industriale, sono positive e allineate agli obiettivi del piano. La tendenza alla diminuzione del premio medio nell'auto, è conseguenza logica del trend dei mesi scorsi, e pone oggi molte difficoltà alle compagnie. Per il nuovo anno,

I NUMERI DEL GRUPPO

Risultato economico: 100 milioni di euro (+20,5% rispetto a settembre 2014).

Raccolta premi totale del lavoro diretto: 4.219 milioni (+1,9% rispetto a settembre 2014).

Raccolta premi danni: 1.423 milioni (812 auto e 611 non auto) contro 1.246 milioni di euro a settembre 2014 (750 auto, +8,4% e 496 non auto, +23%).

Raccolta premi vita: 2.796 nel 2015, contro 2.893 a settembre 2014 (-3,4%)

(Dati consolidati al 30 settembre 2015)

come evidenziato in più occasioni anche dall'**Ania**, assisteremo a un'inversione di tendenza, di cui già si avvertono i primi significativi segnali: la circolazione dei veicoli e il numero dei sinistri stanno tornando a crescere. "Il settore dovrà prepararsi a un periodo molto delicato – avverte Mazzucchelli –. Dopo una fase in cui tutti i possibili interventi sui costi sono stati già fatti, l'atteso cambiamento nel trend dell'Rc auto esigerà necessariamente interventi di riequilibrio dei premi".

Dal canto suo, il gruppo Cattolica intende continuare a lavorare "per migliorare l'equilibrio tecnico del business auto", estendendo il proprio raggio di azione allo sviluppo di soluzioni basate sull'innovazione tecnologica e proseguendo nelle politiche di contenimento dei costi con interventi sulla rete liquidativa, sulla gestione dei fiduciari e dell'attività antifrode.



© Lorenzo Ceva Valla

RAMI DANNI, LE POTENZIALITÀ DEL SETTORE AGROALIMENTARE

Le capacità tecnico-assuntive (con l'utilizzo di strumenti di analisi dei dati e di governo del *pricing*), per Cattolica rappresentano un punto fermo sia nell'Rc auto sia nel non auto. In particolare in quest'ultimo ambito, il gruppo punta a sviluppare l'offerta, per il segmento *retail* e per le piccole imprese, focalizzandosi soprattutto su settori particolarmente attrattivi. Per rafforzare la presenza in questi segmenti, la compagnia sta lavorando anche a soluzioni basate sul digitale e sulla componente di servizio nella gestione e liquidazione di sinistri complessi. "L'indiscussa *expertise* nei rami danni, combinata con le diverse iniziative del piano industriale – spiega Mazzucchelli – stanno permettendo al gruppo Cattolica di mantenere ottimi risultati in termini di redditività tecnica, pur in presenza delle già ricordate pressioni competitive nel ramo di Rca, grazie a un sensibile miglioramento conseguito nei rami elementari, frutto anche delle politiche di pulizia di portafoglio perseguite negli anni passati". Ma il 2016 sembra non promettere, in generale, particolare sviluppo nei rami elementari, considerando che le disponibilità economiche degli italiani continuano a essere convogliate soprattutto nell'assicurazione obbligatoria, cioè nell'Rc auto. "Naturalmente Cattolica – aggiunge Mazzucchelli – si aspetta nel medio periodo significativi risultati attraverso la valorizzazione delle competenze e delle professionalità, decisamente di alto livello e di grande tradizione, sia nel settore agricolo sia nel sistema degli enti religiosi, del volontariato e nel non profit. Guardiamo alle Istituzioni e alle imprese ma soprattutto agli ambiti sociali, in particolare alle persone e alle famiglie che operano in questi settori che sono nel dna di un gruppo come Cattolica".

RAMO VITA, UNA QUESTIONE DI RENDIMENTI

Per quanto riguarda la previdenza complementare, secondo Mazzucchelli sono due i fattori di cui tener conto: da una parte la crisi che ha ridotto la disponibilità economica degli italiani; dall'altra il calo dei tassi, che sta trasformando il settore assicurativo vita imponendo alle compagnie una maggiore prudenza a fronte del calo di rendimento del mercato obbligazionario. La domanda da porsi è: per quanto tempo le compagnie potranno mantenere rendimenti più alti rispetto ai prodotti



© Lorenzo Ceva Valla

finanziari? La risposta non può che essere la prudenza, con la decelerazione della raccolta nel ramo vita (come è avvenuto a Cattolica nella seconda parte del 2015), la scelta di privilegiare i prodotti a minor assorbimento di capitale e la conseguente contrazione nei rami tradizionali, a favore di una forte crescita nel ramo III. "Nel vita, il gruppo si è focalizzato sulle polizze *unit linked* – prosegue Mazzucchelli – che hanno mostrato un incremento ben superiore al 100% nei primi nove mesi del 2015, perseguendo volutamente un rallentamento nella raccolta delle polizze tradizionali, costose in termini di assorbimento di capitale nell'attuale contesto dei tassi di mercato. A tale proposito va sottolineato che il gruppo ha raggiunto il suo obiettivo di abbattere allo 0% il rendimento garantito nelle nuove emissioni di polizze tradizionali nel 2015".

