

“Nel 2016 riprenderà la competizione per le assicurazioni un nuovo Risiko”

INTERVISTA A DAVIDE CORRADI, NUOVO RESPONSABILE PER BCG DELL'EUROPA CENTRO-ORIENTALE: “LE COMPAGNIE SONO CHIAMATE A GRANDI INNOVAZIONI”

«NEL 2016 la competizione fra le assicurazioni riprenderà vigore e vedremo forse l'inizio di un nuovo processo di consolidamento a livello europeo». Davide Corradi, nuovo responsabile per l'Europa centro-orientale, Medio Oriente e Africa del Boston Consulting Group, prevede l'inizio di un nuovo ciclo di Merger & acquisitions.

Nel 2015 c'è stato un boom di M&a in tutto il mondo. Le compagnie, in particolare quelle europee, ne sono sostanzialmente rimaste fuori. Perché?

«In questi anni le compagnie hanno avuto un bel da fare per sistemare alcune partite aperte. Una di queste è quella relativa ai problemi regolamentari posti di Solvency 2. Per le assicurazioni mettersi in regola con questa normativa ha voluto dire investire centinaia di milioni di euro. Inoltre una serie di problemi scaturiscono dal fatto che in ogni paese il regolatore è chiamato a stabilire l'attuazione di queste norme e questo comporta ulteriori incertezze. Ad esempio, in Italia l'Ivass è ancora al lavoro per dare il via libera ai modelli interni».

Le imprese europee non sembrano essere state molto attive neppure a livello mondiale. Perché?

«L'Europa è un mercato gigantesco, l'1% dei premi in più qui ha un valore incomparabilmente più alto di un più 50% in un mercato emergente. Tra il 2010 e il 2020 l'Europa contribuirà alla crescita mondiale del Pil mondiale del 10-15%, ma per i premi assicurativi del 30-35».

Perché da quest'anno ci sarà una ripresa della competizione?

«Perché i modelli interni per ge-

stire Solvency 2 sono costati moltissimo e hanno richiesto uno sforzo manageriale immenso. Però adesso chi li ha fatti avrà un vantaggio competitivo: potrà fare pricing più sofisticati e attaccare quote di mercato tramite margini di solvibilità più elevati».

Ma lei vede la possibilità di grandi merger europei?

«Magari sì ma credo piuttosto in piccole acquisizioni. In sostanza, le compagnie più piccole, deboli e meno diversificate potranno essere acquisite da quelle più grandi».

Come fanno le imprese piccole a pagare i modelli interni per Solvency 2?

«In effetti sono investimenti su cui la scala è fondamentale, sia per creare che per operare il modello. Alla fine le piccole rimarranno su modelli intermedi o standard, magari adattando il modello di business per operare su nicchie di mercato specifiche».

Il recente ricambio al vertice di Ania, con l'ingresso del nuovo presidente Maria Bianca Farina, porterà qualche novità?

«Penso di sì. Sarà importante svariare dal fronte dell'Rc auto, che mette l'associazione sulla difensiva. Invece l'industria può giocare un ruolo più d'attacco nelle grandi partite che riguardano lo Stato italiano, oberato da un debito pubblico che gli consente poche iniziative. Welfare, investimenti e servizi per l'economia reale sono i campi in cui le assicurazioni possono dare un contributo».

Tassi d'interesse sotto zero, ed enorme volatilità mettono a dura prova il comparto vita. Che fare?

«I bassi tassi hanno falciato la capacità di generare cassa. Ma le compagnie ne hanno bisogno, da un lato per remunerare gli azionisti, e dall'altro per investire su rischio, regolamentazione e compliance, quindi è necessario innovare il modello di business in grande profondità. E' un cambio di paradigma epocale, in una fase di grande incertezza del quadro generale e che si verifica in un momento in cui Generali e Allianz hanno di recente cambiato il ceo, Zurich lo sta cercando, mentre Axa dovrà trovarlo entro un paio d'anni». (a. bon.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Davide Corradi,
responsabile Europa
centrale
e orientale
di Bcg

