

**La classifica** Il gruppo bolognese e la doppia sfida: solidità e razionalità del business per affiancare il Leone di Trieste

# Assicurazioni Pochi giganti, molti nani

Il mercato è dominato dalle Generali. Ma la nuova Unipol raccoglierebbe, in Italia, gli stessi premi. La mossa di Cimbri ridimensiona la presenza sul mercato dei gruppi stranieri da Allianz ad Axa

DI STEFANO RIGHI

**L'**operazione di salvataggio di Fonsai da parte di Unipol — peraltro tutta ancora da disegnare e realizzare — permette però di evidenziare, fin da ora, alcune conseguenze.

Primo, il mercato domestico delle assicurazioni è e resta italiano, dominato da un grande attore di rilievo internazionale, le Assicurazioni Generali, alle cui spalle si muovono in molti, ma per spartirsi quanto il Leone di Trieste ha lasciato per strada dal momento in cui l'Antitrust ha vietato al colosso triestino di crescere per acquisizioni in un mercato già ampiamente dominato.

Secondo, i grandi gruppi stranieri, Axa su tutti, hanno perso un'occasione e adesso la compagnia guidata da Henri de Castries dovrà accontentarsi di un ruolo marginale nella Penisola. Certo, la crescita per linee interne è possibile, ma i tempi necessari per scalare posizioni nelle classifiche delle maggiori compagnie operative in Italia richiederanno la pazienza di Giobbe.

## Scelte diverse

Axa ha perso un'occasione. Come pure l'ha persa il gruppo madrilenno Mapfre: sono stati questi, infatti, i competitor più decisi ad ostacolare la corsa di Unipol verso le opportunità che il salvataggio del gruppo assicurativo di Salvatore Ligresti poteva rappresentare. Decisi gli spagnoli di

Mapfre — che in passato furono partner della veronese Cattolica —, decisissimi i francesi di Axa. Per entrambi, niente da fare. In passato si sussurrava di un accordo non scritto tra le maggiori compagnie europee, una sorta di patto di non belligeranza sui rispettivi mercati domestici. È questo che ha fermato Axa? Sarebbe anacronistico crederlo. Axa ha misurato il passo: oggi anche la grande compagnia francese fatica a correre, per cui ha preferito fermarsi.

## Due debolezze

Così, se a questo punto appare chiaro che Axa, nonostante gli accordi commerciali e la partnership azionaria con il Monte dei Paschi di Siena, è destinata a un ruolo marginale in Italia, non è detto che — terzo rilievo — dall'unione delle debolezze di Fonsai e di Unipol possa uscire una grande compagnia. Il richiamo all'italianità è importante, specie in un momento di grandi vendite (Bulgari, Moncler, Edison, Gancia, gli yacht Ferretti), ma da qui a parlare di nascita di un gruppo solido ed efficiente alle spalle di Generali ne corre. Il percorso che attende l'amministratore delegato di Unipol Carlo Cimbri è complesso e lungo. La prima tappa è fissata per venerdì prossimo, 27 gennaio, quando il cda di Fonsai delibererà sull'importo dell'aumento di capitale. Se tutto filerà liscio, siamo in autunno, al netto dell'iter autorizzativo. Ma i nodi da sciogliere sono molti.

In primis, all'Unipol è appeso passato il mal di testa do-

po la sbornia da scalata culminata nell'estate del 2005. Cimbri, che era responsabile della finanza al tempo di Giovanni Consorte, ha ricondotto la compagnia nel suo alveo naturale, abbandonando il marchio Ugf (acronimo di Unipol gruppo finanziario) per tornare all'antico. Ha poi condotto in porto — dopo le dimissioni di Carlo Salvatori da amministratore delegato — un aumento di capitale da 500 milioni di euro concluso nell'estate 2010 e parallelamente ha ridato fiducia alla rete degli agenti, con la quale il *feeling* è evidente, quasi tangibile. Ha, infine, ridotto il perimetro, vendendo nel settembre scorso il 51 per cento di Bnl Vita ai francesi di Cardif (gruppo Bnp Paribas), in cambio di 325,2 milioni di euro *cash*.

## Pesante eredità

Del passato resta l'eredità pesante dalla banca di casa: piccola, costosa e inefficiente. Che cosa ne farà? Anche unendola con Banca Sai non risolverebbe molto. I nodi da sciogliere non mancano, ci limitiamo ad evidenziarne alcuni: le numerose sovrapposizioni territoriali, il rischio occupazionale, le tante anime della rete. Su tutto grava poi la mancanza di un'identità comune. L'operazione di concentrazione è, sulla carta, un'opportunità. Il nodo è come verrà gestita. Torino, Milano, Bologna e Firenze sono le città maggiormente toccate dal progetto: chi accetterà di fare un passo indietro? La costruzione di una comune identità di *brand* sarà determinante, così come il rapporto con

le reti. Se in casa Ligresti sono due i gruppi di maggiore influenza, Fondiaria e Sai, in verità le reti di provenienza sono una decina, a cui si aggiungono le cinque presenti in Unipol (oltre alla capogruppo ci sono Aurora, Wintherthur, Meie e Navale): come conviverranno, visto che le sovrapposizioni di mercato e potenziale clientela non sono poche? Fin qui il modello di integrazione di Fonsai si è rivelato essere inefficiente, visto che si è sostanzialmente messo assieme solo il sistema informativo. Diverso il caso Unipol, dove Cimbri ha realmente fuso tutto. Ma domani? I modelli di *business* sono poi lontani e il verbo integrare richiede, in questo caso, una complicata declinazione.

## e opportunità

Le opportunità, come detto, non mancano. E queste sono determinate soprattutto da una base aggregata di premi davvero molto ampia, oltre 21 miliardi (*vedi tabella in alto*), che porrebbe la progettata Fonsai+Unipol, sul piano dei premi raccolti dal lavoro diretto italiano, al livello della stessa Generali. Un traguardo estremamente ambizioso. Una mano a realizzare il salto dimensionale potrebbe arrivare dai soci. Unipol, che nel progetto allo studio controllerà il 65 per cento del nuovo gruppo con Fonsai è al 50,75 per cento in mano a Finsoe, dove 11 grandi cooperative di consumo controllano il 59,21 per cento del capitale. E le prime 7 coop in Holmo (che ha l'83 per cento di Finsoe) hanno una liquidità di cassa (*vedi tabella in basso*), pari a 1,3 miliardi di euro. Un tesoretto da investire con ocularità. [srighi@corriere.it](mailto:srighi@corriere.it)

## L'esperto

### Vitale (Value Partners): «Occasione per il settore»

FonSai e Unipol potrebbero essere due delle compagnie che maggiormente beneficeranno del provvedimento legislativo sulle liberalizzazioni. Soprattutto perché, dice Salvo Vitale, *director* di Value Partners ed esperto del mercato assicurativo, «Unipol è stata abilissima nel cavalcare le potenzialità della *clear box*, la scatola nera per le automobili. Oggi Unipol è leader nell'utilizzo di questa apparecchiatura e FonSai è leader nella Rc Auto. Unendosi potrebbero davvero risultare innovative nel settore dell'assicurazione Auto, introducendo nuove modalità di valutazione del rischio, con conseguenti benefici anche per l'assicurato, soprattutto in termini di tariffe». L'operazione che si va delineando è, secondo Vitale, «un'opportunità per tutta l'industria assicurativa italiana. Sono due gruppi molto forti nel settore dei Danni, assai meno nel Vita. Ma non è detto che, in un momento come questo, con le difficoltà dei mercati finanziari, sia un male essere particolarmente focalizzati nei Danni. La minaccia maggiore che si può correre, a mio avviso — conclude Vitale — è di una crescita debole a causa della situazione economica delle famiglie». Un rischio affrontabile, se si considera che invece, nel Vita, le compagnie corrono il concreto pericolo di dover immettere capitale per coprire le svalutazioni (solo contabili, in realtà) dei titoli di stato in portafoglio.

S. RIG.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Trieste**  
**Giovanni Perissinotto, ceo del gruppo Assicurazioni Generali, leader in Italia e tra i maggiori operatori nel Vecchio continente**



## La classifica

Le maggiori compagnie operanti in Italia

	Premi (in miliardi)	Variazione	Incidenza sul totale
<b>Rami DANNI</b>	<b>TOTALE</b> 35.852.421	<b>2,2%</b>	<b>100,00%</b>
	• Generali 7.688.829	0,7%	21,45%
	• Fondiaria-Sai 7.103.946	0,7%	19,81%
	• Unipol 4.361.457	-1,6%	12,17%
	• Allianz 4.132.104	-4,8%	11,53%
	• Reale Mutua 1.971.176	2,7%	5,50%
<b>Rami VITA</b>	<b>TOTALE</b> 90.101.964	<b>11,1%</b>	<b>100,00%</b>
	• Generali 13.516.012	6,4%	15,00%
	• Intesa Sanpaolo 13.364.653	13,2%	14,83%
	• Poste Vita 9.494.006	33,9%	10,54%
	• Mediolanum 8.840.969	2,1%	9,81%
	• Allianz 7.465.138	-1,0%	8,29%
<b>Totale GENERALE</b>	<b>TOTALE</b> 125.954.385	<b>8,4%</b>	<b>100,00%</b>
	• Generali 21.204.841	4,2%	16,84%
	• Intesa Sanpaolo 13.562.422	13,0%	10,77%
	• Fondiaria-Sai 11.693.012	16,7%	9,28%
	• Allianz 11.597.242	-2,4%	9,21%
	• Poste Vita 9.518.149	34,2%	7,56%
	• Unipol 9.466.324	-6,5%	7,52%

S. Avallone

Fonte: Ania

