

COPERTINA

REALE MUTUA IL NUOVO PIANO INDUSTRIALE

Due mosse per proseguire la corsa

La compagnia torinese archivia
un 2006 con risultati sopra
la media del mercato.
E ora cerca nuovi accordi di bancassurance
e acquisizioni sul mercato spagnolo.

ROBERTO BAGNOLI

Miglioramento dell'efficienza interna e sviluppo superiore alla media del mercato, mantenendo la centralità della rete agenziale ma ricercando accordi di bancassicurazione; e, sull'altro fronte, possibili nuove acquisizioni sul mercato spagnolo. Sono le linee guida del piano industriale 2007-2009 di Reale Mutua. La compagnia piemontese presieduta da **Iti Mihalich** ha archiviato un ottimo 2006 sul piano della raccolta, e addirittura eccezionale su quello dei risultati di esercizio, grazie alla ricca plusvalenza derivante dalla cessione di una parte della quota detenuta in Sanpaolo Imi prima della fusione con Intesa. Nona a livello complessivo, quinta nei danni e diciassettesima nel vita, Reale Mutua rischia però di essere tagliata fuori dai grandi giochi del risiko bancario e assicurativo. L'investimento in Sanpaolo Imi si è rivelato ottimo sul piano finanziario ma, almeno per il momento, non ha portato risultati su quello industriale. La natura di mutua, inoltre, impedisce alla compagnia torinese di varare aumenti di capitale per eventuali acquisizioni, a cui la società deve far fronte con le risorse proprie. Reale Mutua, insomma, deve puntare sul consolidamento e camminare con le proprie gambe,

come spiega al *Giornale delle Assicurazioni* il direttore generale **Luigi Lani**: 56 anni, milanese, in precedenza è sta-



6 - GIORNALE DELLE ASSICURAZIONI - GIUGNO 2007

to condirettore di Fenice Rì dal 1985 al 1992 e poi direttore di Axa per quasi 11 anni, sino al settembre 2003, quando è entrato nel gruppo Reale, prima come direttore centrale e poi come vicedirettore generale al fianco di **Angelo Piloni** da cui, nell'ottobre scorso, ha rilevato la guida del gruppo.

Domanda. Com'è andato il 2006?

Risposta. I premi diretti di gruppo si sono attestati a 3,055 miliardi di euro, il 3,6% in più rispetto all'anno precedente, di cui 2,498 nei rami danni, cresciuti del 3,9% e 557 milioni nel vita, che segna invece un incremento del 2,6%; siamo cresciuti in misura superiore alla media del mercato nell'incendio e nella Rc generale. L'andamento tecnico segna un lieve peggioramento: il rapporto sinistri a premi sale al 70,2% contro il 67,1% del 2005, il combined ratio al 98,9% contro il 95,2% del 2005, ma bisogna tener conto del fatto che il mix di portafoglio è caratterizzato da una maggiore incidenza dei rami elementari, caratterizzati da provvigioni più elevate rispetto a quelle della Rc auto. Il margine di solvibilità del gruppo continua ad aumentare raggiungendo 1,296 miliardi, circa 700 milioni in più rispetto al limite minimo richiesto. Grazie alla plusvalenza di 217 milioni generata dalla vendita di una quota della partecipazione nel Sanpaolo, l'utile netto ha segnato un incremento davvero eccezionale attestandosi a 354 milioni, il 182% in più rispetto ai 126 milioni dell'anno precedente: si è con-

fermata insomma la validità di quest'investimento deciso nel 1986. Nel quadro delle attività italiane bisogna segnalare la fusione fra Rem e Piemontese, decisa nell'ambito di una ristrutturazione mirata ad aumentare l'efficienza interna. Italiana Assicurazioni ha migliorato la raccolta e il profitto netto: per quanto riguarda la compagnia spagnola, è stata realizzata la fusione fra Reale Seguros e Union Aseguradora, che ha portato alla nascita di una società che conta 636 milioni di premi. Positivi sono anche i risultati della capogruppo.

D. Perché?

R. Reale Mutua registra una raccolta premi diretti e indiretti di 1,685 miliardi, l'1,4% in più rispetto al 2005, con incrementi rispettivamente dell'1,6% per i rami danni e dello 0,7% per il vita. Il combined ratio si attesta al 102,8% rispetto al 101,9% soprattutto a causa degli investimenti in comunicazione e pubblicità realizzati l'anno scorso per rilanciare il marchio, con la sponsorizzazione dei Giochi Olimpici di Torino 2006 e della squadra di calcio del Torino. L'indice di sinistralità peggiora leggermente salendo al 74,9% contro il 74,2% del 2005: l'incremento, però, è dovuto principalmente a un riposizionamento prudenziale

delle riserve tecniche nei rami Rc generale e Rc auto più che a un peggioramento della sinistralità in genere. Il cover ratio, vale a dire il rapporto fra riserve e premi si attesta al 177% anche in presenza di un'interessante velocità di liquidazione dei sinistri. L'utile netto sale a 268 milioni di euro contro i 70 dell'anno precedente, grazie anche in questo caso alla cessione di una quota nel Sanpaolo. Reale Mutua non ha azionisti da remunerare, e in questo si differenzia dalle altre compagnie, ma ha comunque l'obiettivo di garantire un buon bilancio per le migliaia di famiglie, soci, agenti e dipendenti, che le gravitano intorno. I clienti-soci sono circa 1,4 milioni, costituiti da persone, famiglie, enti e associazioni: sono al 62% al nord, al 14% al centro, al 24% nel sud e nelle isole. L'età media è di 49 anni, un assicurato su tre è donna e quasi il 40% ha almeno due polizze. Nel corso del 2007 saranno distribuiti benefici di mutualità per 7,4 milioni: per i rami danni è stato privilegiato il mondo agricolo, che rappresenta per la società uno dei segmenti di clientela storicamente più importanti, attraverso la riduzione di alcune coperture, mentre per le polizze vita, a seconda dei prodotti, è stato aumentato il numero delle quote o il rendimento riconosciuto alla scadenza del contratto.

D. Qual è la gamma di offerta?

R. Nella linea persone, i prodotti di punta sono quelli multirischio per le abitazioni, in particolare due che sono stati recentemente aggiornati: *Casamia*, scelta da oltre 320 mila privati, e *Globale fabbricati* che assicura oltre 87 mila edifici in Italia. Nell'auto sono stati creati due nuovi prodotti, *Autoreale Evoluzione*, già scelto da oltre 450 mila automobilisti, e *Fuoriclasse reale*, destinato ai soci più virtuosi: entrambi comprendono dieci nuove classi di merito. In questo settore bisogna ricordare il forte impegno contro le frodi, sia offrendo alle agenzie un servizio per controllare l'autenticità degli attestati di rischio in modo da prevenire la loro falsificazione, sia adottando la carta di sicurezza che utilizza una speciale filigrana nella stampa dei documenti contrattuali. Reale Mutua, inoltre, applica una riduzione del 20% sul premio delle polizze auto stipulate da persone diversamente abili. Per quanto riguarda la linea aziende, abbiamo rafforzato la posizione di leadership nell'agricoltura puntando su *Agrireale*. Nel vita,

LINEE GUIDA

«Le linee guida, che Reale Mutua ha delineato per il triennio 2007-2009, sono lo sviluppo del business nella linea persone e piccole imprese e il raggiungimento di una maggiore efficienza interna, grazie all'accantonamento di tutti i servizi nella capogruppo», sostiene il direttore generale Luigi Lana.

COPERTINA

infine, abbiamo avviato l'anno scorso un processo di revisione strategica del business che ha allargato l'offerta eliminando anche le sovrapposizioni con i prodotti di Banca Reale.

D. Come sta andando il 2007?

R. In linea con le previsioni del Piano triennale 2007-2009: sul piano tecnico vi è l'incognita dell'indennizzo diretto, per il quale i dati sono ancora molto parziali.

D. Quali sono le linee guida del Piano industriale 2007-2009?

R. Sviluppo del business nella linea persone e piccole imprese, che rappresenta da sempre il nostro target prioritario, maggiore efficienza interna, grazie all'accantonamento di tutti i servizi nella capogruppo. Vogliamo mantenere i vari marchi, Italiana e Piemontese, mettendo in comune funzioni come amministrazione e finanza, Edp e liquidazione sinistri: la struttura è suddivisa per quelli di massa, complessi e centri di liquidazione sul territorio comuni a tutte le compagnie. Un altro punto riguarda l'ampliamento e riposizionamento delle agenzie. Attualmente sono 349, pensiamo a una quindicina di nuove aperture con portafogli di dimensioni adeguate. In questo periodo stiamo esaminando con gli intermediari lo scenario e le opportunità che potranno crearsi con la legge Bersani, che dal primo gennaio 2008 vieta nuovi mandati basati sull'esclusiva per la vendita di polizze danni. In parallelo, ferma restando la centralità della rete agenziale, puntiamo a potenziare i canali di vendita.

D. Come?

R. Attraverso nuovi accordi di bancassicurazione, come quello già avviato con Banca Italease che prevede la vendita di polizze danni in abbinamento ai prodotti bancari. Abbiamo in corso alcuni contatti per intese commerciali: Reale Mutua viene vista come un possibile partner leale, trasparente e non eccessivamente invadente, come dimostrato dall'esperienza avviata negli anni scorsi con il Sanpaolo nella compagnia specializzata Egida.

D. A proposito di Intesa Sanpaolo, vi sono spazi per possibili collaborazioni industriali?

R. Attualmente non vi è nulla al di fuori di una buona relazione e di un ottimo investimento.

D. Come va Banca Reale?

R. Distribuisce prodotti bancari e finanziari come fondi comuni d'investimento e carte di credito revolving: ci sta dando molte soddisfazioni, si è integrata all'interno delle agenzie e inoltre gesti-

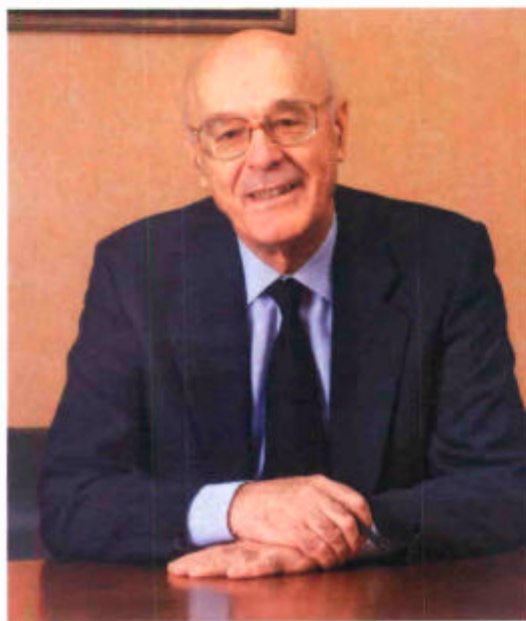
sce gli investimenti del gruppo.

D. Quali sono le principali indicazioni del piano triennale?

R. Per quanto riguarda il rapporto di sinistralità è previsto un miglioramento nel comparto non auto, principalmente nei rami Rc generale e malattia, e un modesto peggioramento nella Rc auto che sconta, secondo le previsioni di mercato, una maggiore pressione

PLUSVALENZA

Reale Mutua, compagnia presieduta da Ili Mihalich (sotto), ha archiviato un 2006 ottimo sul piano della raccolta, e addirittura eccezionale su quello dei risultati di esercizio, grazie alla ricca plusvalenza derivante dalla cessione di una parte della quota detenuta in Sanpaolo Imi prima della fusione con Intesa.



competitiva sulla crescita tariffaria, la cui dinamica è di fatto minima, a fronte dell'incremento del costo medio dei sinistri. La frequenza, invece, viene ipotizzata costante.

D. Per quanto riguarda la raccolta?

R. Il piano 2007-2009 prevede un tasso medio di crescita annua del 3,6% circa nei rami danni a fronte del 3,4% che dovrebbe caratterizzare l'intero mercato danni secondo le stime formulate da Prometeia a fine 2006. Lo sviluppo verrà dal canale agenzie, in particolare nella linea persone, da una crescita leggermente superiore al mercato nell'auto, in modo da mantenere le attuali posizioni, e dall'incremento delle tariffe volte al recupero della redditività in settori come polizze infortuni, malattie collettive e Rc generale aziende. A livello di gruppo, invece, il piano prevede per il

2007 una crescita media della raccolta complessiva pari all'1,9% in Italia e al 7,8% in Spagna.

D. E il risultato d'esercizio?

R. Per il 2007, quello della capogruppo Reale Mutua è previsto in diminuzione, da 268 a 61 milioni, perché quest'anno non sono previste componenti straordinarie come la forte plusvalenza realizzata nel 2006 con la cessione di

una parte della quota detenuta nel Sanpaolo. Gli utili degli esercizi 2008 e 2009 sono attesi in miglioramento, principalmente per effetto della gestione caratteristica. Nel triennio prossimo si prevede una crescita superiore al mercato del 10% circa.

D. Eventuali acquisizioni?

R. È una strada che certamente non escludiamo: del resto io vengo da un gruppo come Axa che, pur essendo nato in Francia dalla fusione di più mutue, è divenuto uno dei colossi europei. In Italia, però, vi sono pochissime opportunità in questo senso, i prezzi sono molto elevati e inoltre come mutua non possiamo fare aumenti di capitale, dobbiamo farvi fronte con la nostra capacità finanziaria. La realtà spagnola è molto diversa, lì vi è un numero più elevato di piccole compagnie e maggiori opportunità di acquisizioni alla nostra portata e a prezzi ragionevoli.

D. Quali sono i programmi nella previdenza integrativa?

R. In questo settore abbiamo lanciato due campagne pubblicitarie, una per la carta stampata e l'altra per la televisione. Per i dipendenti, l'offerta si incentra sul fondo aperto *Teseo*, che offre quattro linee d'investimento, tutte a indirizzo etico: il *Pip Centostelle Reale* si rivolge invece in particolare ad autonomi e liberi professionisti. La previdenza integrativa avrà uno sviluppo molto graduale, è difficile pensare a un accantonamento previdenziale da parte di lavoratori che hanno stipendi modesti e perderanno la disponibilità del Tfr, che in passato ha rappresentato una risorsa cui attingere in momenti di difficoltà: è soprattutto per questi motivi che la previdenza complementare non ha raggiunto sinora lo sviluppo che ci si poteva aspettare. □