

Crédit Agricole Vita: sul mercato assicurativo da protagonisti

L'AD della compagnia, Paolo Riva, racconta il passaggio di PO Vita alla nuova denominazione dopo l'acquisizione di Cariparma da parte di Crédit Agricole: "Il gruppo francese ha scelto di investire su una società dalle ottime performance. Una fiducia confermata nelle scelte relative al Cda"

Continuità nel cambiamento: così si potrebbe riassumere il passaggio da PO Vita a Crédit Agricole Vita, perfezionatosi negli scorsi giorni e conseguente all'acquisizione di Cariparma e FriulAdria da parte di Crédit Agricole, avvenuta nel 2007. Dietro il cambio di denominazione, infatti, c'è la sostanziale stabilità voluta dal gruppo francese: nessuna rivoluzione ma conferma delle competenze manageriali già presenti. "Crédit Agricole ha avuto piena fiducia in noi. La scelta di investire in una società italiana relativamente piccola ma dalle ottime performance per piantare la propria bandiera sul mercato assicurativo italiano è molto significativa, ed è confermata dalle decisioni relative al Cda, dove i ruoli chiave sono tutti affidati a managers di Cariparma, Banca FriulAdria e PO Vita", spiega Paolo Riva, già Dirigente del Commerciale di Cariparma, poi Direttore Generale di PO Vita, oggi Amministratore Delegato di Crédit Agricole Vita. Proprio Riva ci racconta come si è giunti all'attuale configurazione societaria: "PO Vita nacque nel novembre del 1995 come frutto della lungimiranza e della collaborazione tra due soci di alto livello: uno tecnico, SAI oggi Fondiaria-SAI, l'altro commerciale, Cariparma, dotato di una solida e affinata rete distributiva. L'accordo diede subito frutti positivi. La nostra rete commerciale apprezzò rapidamente il contenuto dei prodotti: il risultato fu una crescita graduale, ordinata, ma non per questo meno decisa. Il salto di qualità e di quantità



Paolo Riva

avvenne nel 2001, in seguito allo scoppio della bolla azionaria. Molti clienti, in cerca di un 'porto sicuro', si indirizzarono sui prodotti assicurativi con rendimenti interessanti. Noi eravamo pronti, avevamo una gamma completa nel retail, presto ampliata al private e al corporate, che ci consentì di soddisfare le richieste ed avviare una crescita rapida e notevole per volumi e numero di contratti." Lo sviluppo di PO Vita fu favorito dall'ottimo rapporto, professionale e umano fra i due soci, Cariparma e Fondiaria-SAI come sottolinea Riva: "È stato, quello, un fattore di successo decisivo." Il passaggio di Cariparma sotto l'egida di Crédit Agricole ha aperto una nuova fase: "Crédit Agricole ha ben presto deciso anche l'acquisizione della quota di PO Vita detenuta da Fondiaria SAI: un'operazione avvenuta in un clima collaborativo e disteso. Già nel maggio 2007 PO Vita iniziò a collaborare anche con FriulAdria sulla vendita dei prodotti. Nel marzo scorso Fondiaria SAI e Crédit Agricole Assicurazioni Italia Holding hanno trovato l'accordo economico, il 28 dello stesso mese l'Isvap ha autorizzato il trasferimento del pacchetto azionario, il 4 aprile l'operazione si è completata. Lo stesso giorno Cariparma ha ceduto a Crédit Agricole Assicurazioni Italia Holding il controllo della Compagnia (50,01%) e si è costituito il nuovo Cda. Nell'assemblea straordinaria, poi, è stato deciso il cambio di denominazione. La sede legale è rimasta a Parma, la sede operativa è a Milano." Questa, in estrema sintesi,

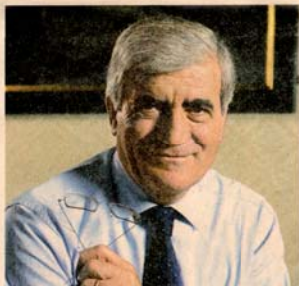
la cronologia dei fatti. A testimoniare la continuità fra PO Vita e Crédit Agricole Vita - pur in un nuovo corso caratterizzato da grandi potenzialità, considerata la forza del gruppo francese - sta, come detto da Riva, la composizione del Cda della società di cui lui stesso è AD: "È stato confermato il Presidente, Giancarlo Forestieri, docente all'Università Bocconi, con precedenti incarichi di rilievo nel mondo assicurativo e che, tra l'altro, è anche vicepresidente di Cariparma. I due vicepresidenti sono Guido Corra-



"Il futuro? Si giocherà sulla fiducia dei risparmiatori"

Giancarlo Forestieri, Presidente di Crédit Agricole Vita, analizza le potenzialità della compagnia in rapporto alle problematiche e alle prospettive del mercato assicurativo

«Crédit Agricole Vita nasce sulle radici di PO Vita, joint venture con Fondiaria Sai, un caso di successo nel comparto della banca-assicurazione, una compagnia che da oltre un decennio di attività è divenuta realtà di grande rilievo. Il nuovo soggetto è una compagnia in senso pieno, sviluppa cioè al suo intorno tutte le funzioni prima svolte da Fondiaria Sai: finanza, attuariale, amministrazione e bilancio, operations ecc. E questo, per noi, è un bel salto di livello organizzativo e gestionale." Giancarlo Forestieri, professore ordinario di "Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari" presso l'Università Bocconi di Milano, è, oltre che vicepresidente di Cariparma, anche il Presidente della compagnia assicurativa. Nuova denominazione, dunque, una continuità di fondo ma anche significativi cambiamenti: "La rete distributiva di PO Vita era quella di Cariparma, 310 sportelli. Oggi Crédit Agricole Vita si affida, oltre che alla rete potenziata di Cariparma, anche a quella di FriulAdria: in tutto circa 700 sportelli, un numero che continua a crescere. Insomma, il potenziale distributivo, in dodici mesi, è più che raddoppiato", spiega Forestieri, che aggiunge: "Se a questo aggiungiamo l'esperienza, le competenze, le capacità in campo assicurativo di Crédit Agricole, la casa madre, è lecito pensare a un piano

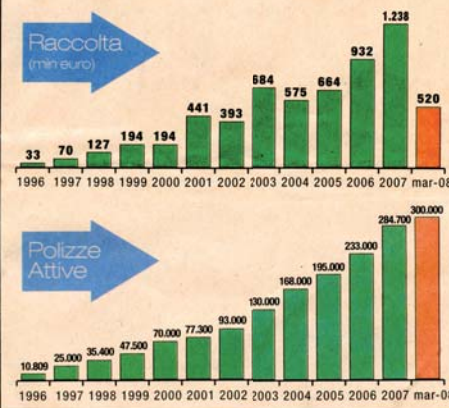


Giancarlo Forestieri

triennale ambizioso. "Forestieri analizza il mercato in cui la nuova compagnia si trova ad operare: "Il mercato assicurativo italiano attraverso una fase problematica: gli ultimi due anni sono stati tutt'altro che positivi, tra il 2006 e il 2007 l'incidenza dei premi rispetto al Pil è passata dal 7,2% al 6,5%, in ambito vita dal 4,7% al 4%. Non si tratta di un evento straordinario, si sono già verificati cicli negativi di questo tipo, però la flessione è evidente." Un problema generale, sentito in tutto il settore del risparmio gestito. "Però nell'ultimo periodo si soffre di più nel comparto delle polizze tradizionali, mentre reggono bene le polizze unit linked e index linked, quelle del cosiddetto ramo terzo. Insomma, se tutto il sistema fa

fatica, ci sono però dei chiaroscuri a seconda della tipologia di prodotti." Forestieri fa anche una considerazione sui canali distributivi: "Le reti bancarie tengono meglio il mercato, forse perché vendono maggiormente i prodotti del ramo terzo." Per Forestieri, poi, c'è un problema strutturale riguardante il mercato italiano: "Rispetto agli altri Paesi europei siamo in ritardo nello sviluppo del prodotto assicurativo. Basta guardare il rapporto tra le riserve tecniche della parte vita e il Pil: la media continentale è sul 42% da 4-5 anni, quella italiana è al 25%, anche se in crescita (nel 2001 eravamo al 16%). Insomma, c'è un gap da recuperare." Previsioni? Forestieri è cauto: "Troppe e troppo diverse le componenti che generano la situazione attuale: difficile dunque anticipare quello che potrebbe accadere. Il fattore fondamentale sarà il recupero della fiducia da parte del risparmiatore nei confronti dei prodotti assicurativi con componente finanziaria: bisognerà lavorare molto sulla qualità dei prodotti, sul servizio alla clientela, sulla comunicazione, sulla trasparenza." Per Forestieri sarà questo il tema chiave del futuro: "La reputazione, la credibilità, l'affidabilità saranno componenti imprescindibili del successo di una compagnia. Non è una novità, certo, ma tutto ciò diventerà sempre più importante in una situazione di mercati complicati, scenari imprevedibili, regole sempre più stringenti e precise. E, riguardo a quest'ultimo fattore, voglio aggiungere una cosa: chi riuscirà a trasformare la pressione regolamentare, gli adempimenti, in un'opportunità, nel trampolino per fare il salto qualitativo, otterrà un vantaggio competitivo fondamentale. Noi, come Crédit Agricole Vita, stiamo lavorando in questo senso.

Andamento raccolta e contratti attivi



di, attuale AD di Cariparma e, da parte francese, Bernard Delas. A sottolineare l'ottima intesa, sul piano dell'attività commerciale, con Cariparma e FriulAdria, e la volontà di rafforzarsi, è la presenza nel Cda dei DG delle due società: Giampiero Maioli e Virgilio Fanaroli. "Crédit Agricole Vita nasce con ottimi auspici: il capitale sociale interamente versato è pari a 144,2 milioni di euro; le polizze attive sono circa 300mila; le riserve ammontano a oltre 4 miliardi di euro. I servizi post-vendita e amministrativi, prima erogati da Fondiaria Sai, sono oggi garantiti da Crédit Agricole Società di Servizi: un "motore" operativo nuovo e autonomo, insomma. "Nel 2007 il collocamento dei prodotti di PO Vita ha raggiunto la cifra di 1 miliardo e 238 milioni di euro, +30% rispetto al 2006, con il mercato italiano che nello stesso periodo ha perso il 7%. Nel primo trimestre del 2008 abbiamo ottenuto 525 milioni di nuova produzione: risultati resi possibili dalle capacità delle reti di vendita e dalla qualità dei prodotti. Dunque, la nuova società parte da ottime basi, anche perché la gamma dell'offerta è ampia e diversificata. Le premesse per fare molto bene, insomma, ci sono tutte", conclude Riva.

Cambiamo nome, non cambiamo vita.

POvita diventa Crédit Agricole Vita

Da 15 anni ci prendiamo cura del vostro futuro, affiancandovi nelle scelte e proponendovi soluzioni finanziarie in linea con il vostro stile di vita. Oggi continuiamo a farlo con un nuovo nome, entrando a far parte con Cariparma e FriulAdria di un grande gruppo bancario europeo: Crédit Agricole.

Da 15 anni lavoriamo con serietà e impegno per rispondere alle vostre aspettative; cambia il modo in cui ci chiamiamo, non cambia il modo in cui lo facciamo.

CRÉDIT AGRICOLE VITA

I prodotti Crédit Agricole Vita sono distribuiti da:

FRIULADRIA
CREDIT AGRICOLE

CARIPARMA
CREDIT AGRICOLE