



Riassetti Il mercato italiano fa gola a molte compagnie straniere. Così potrebbero cambiare gli equilibri in un business fin qui dominato da Generali

Assicurazioni Assalto francese ai fortini italiani

Dopo Axa, anche Groupama potrebbe ambire a Fonsai. La smentita di Premafin sulla vendita e le scelte strategiche di Ligresti

DI STEFANO RIGHI

Un doppio progetto con un unico obiettivo: crescere sul mercato italiano delle polizze. Gli attaccanti sono due, le compagnie francesi Axa e Groupama. L'obiettivo uno solo: la Fonsai di Salvatore Ligresti. La settimana scorsa si era alzato il tam-tam delle trattative avviate, seccamente smentite da parte italiana. Ma la partita è aperta, i dossier allo studio. Axa in vantaggio: più aggressiva, più grande. Groupama più coperta politicamente e con ottime relazioni. I prossimi mesi diranno come finirà. Salvatore Ligresti, o meglio Premafin, holding di controllo del gruppo, ha decisamente smentito — congiuntamente al polo assicurativo — la cessione della stessa Fonsai. Società peraltro al centro di sistemazioni infragruppo, come testimonia l'affare Atahotels di un anno fa, i cui ritorni sono da stabilire.



Rivalità transalpina
Jean Azema, Groupama



Piace a Parigi Salvatore Ligresti, controlla Fonsai

I tempi

Secondo gli analisti, il momento sembra quello giusto. C'è da convincere Salvatore Ligresti (che con Premafin controlla il 5,461% di Rcs Mediagroup, editore di questo giornale), giunto energicamente a 78 anni, che la separazione da Fonsai sia cosa buona e giusta. Ma la compagnia è considerata uno dei gioielli di famiglia, anche se la legge di liberalizzazione del settore, firmata da Bersani e la concorrenza si fanno sentire sull'auto e sul fronte di Internet. E poi ci sono i francesi: Axa è una delle tre big europee delle polizze e in Italia vale meno del 4 per cento. Un peso inadeguato alla forza della compagnia. Che a Pari-

qualche autobus di troppo per aspettare ancora.

L'altro concorrente

Axa non è l'unica assicurazione che guarda a Fonsai. Con Generali obbligata dall'Antitrust a una crescita solo per linee interne, sono in diversi a sognare di smuovere le acque nel mondo delle polizze di casa nostra. «Quello italiano è un mercato *retail* estremamente interessante — dice Claudio Cacciamani, professore di Economia degli intermediari finanziari all'Università di Parma — con grandi potenzialità di crescita perché il rapporto tra pre-

mi e pil è a livelli tra i più bassi dei Paesi industrializzati. La Francia, per esempio, è molto più avanti di noi nei servizi assicurativi ai privati e non è un caso che siano proprio i francesi a intravedere le possibilità di sviluppo in Italia. Fonsai nel ramo danni è un *player* nevralgico, partner e *target* essenziale per diverse compagnie, la piattaforma su cui costruire una presenza più articolata, nei riguardi sia dei privati sia delle aziende industriali».

Opportunità

Axa, come detto, è un colosso. Non in Italia. Andrea Rossi guida la compagnia dal marzo 2008 e sono stati due anni intensi e impegnativi anche per un manager 43enne. Fonsai è l'obiettivo ideale dal punto di vista finanziario, la medesima cosa non si può affermare dal lato industriale. Già oggi Axa in Italia governa due società, una a Milano — Axa assicurazioni — e un'altra a Roma — Axa-Mps — che rappresenta l'insieme degli interessi che i francesi gestiscono in condominio con il Monte dei Paschi di Siena, banca di cui controllano il 2 per cento. Acquistando Fonsai si potrebbe dar vita al terzo fronte italiano di Axa. La domanda è: malgrado il gran lavoro di Rossi la compagnia francese è pronta per un salto in avanti così accentuato? A volte le occasioni si presentano con tempistiche indipendenti dalla volontà dei singoli attori e Axa si è vista passare davanti

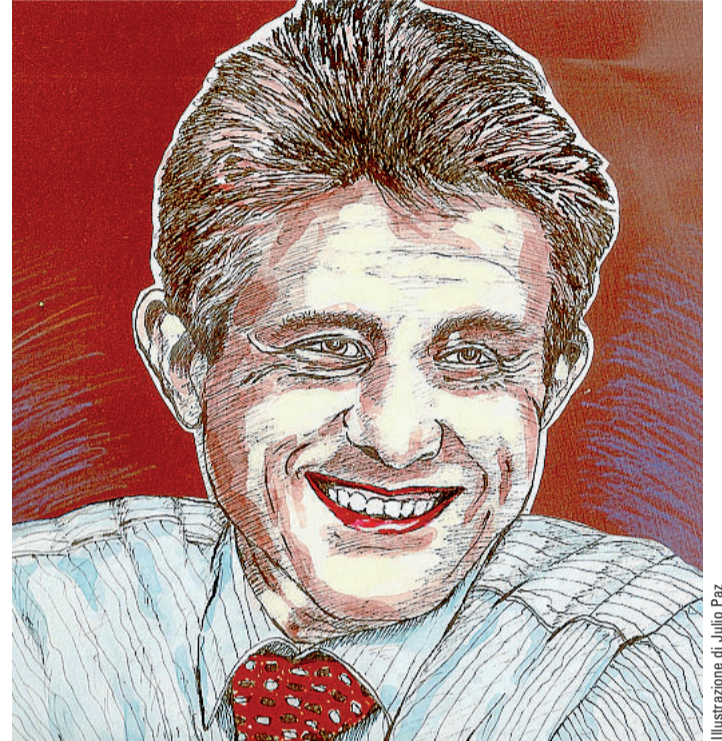
mi e pil è a livelli tra i più bassi dei Paesi industrializzati. La Francia, per esempio, è molto più avanti di noi nei servizi assicurativi ai privati e non è un caso che siano proprio i francesi a intravedere le possibilità di sviluppo in Italia. Fonsai nel ramo danni è un *player* nevralgico, partner e *target* essenziale per diverse compagnie, la piattaforma su cui costruire una presenza più articolata, nei riguardi sia dei privati sia delle aziende industriali».

Così i *rumors* indicano anche in Groupama la possibile pretendente al tesoretto di casa Ligresti. Il gruppo, sesto assicuratore di Francia, ha da poco ultimato il riposizionamento in Italia, dopo aver rilevato le posizioni di Gan e di Nuova Tirrena. Saprà approfittarne per diventare un *player* di primo livello? L'occasione è ghiotta e le relazioni non mancano ai massimi livelli. Ancora una volta Mediobanca appare centrale nella gestione degli equilibri finanziari: nel capitale di Piazzetta

Cuccia trovano spazio infatti sia Groupama (4,928%), che Premafin — la holding della famiglia Ligresti — con il 4,062%. Sarà lì che si concretizzerà la candidatura? Per ora Jean Azema, numero 1 del gruppo francese, siede nel consiglio di Mediobanca al fianco di Jonella Ligresti, figlia di Salvatore e presidente di Fonsai, nelle stesse sale dove a breve sarà all'ordine del giorno anche il futuro vertice di Generali, primo assicuratore d'Italia.

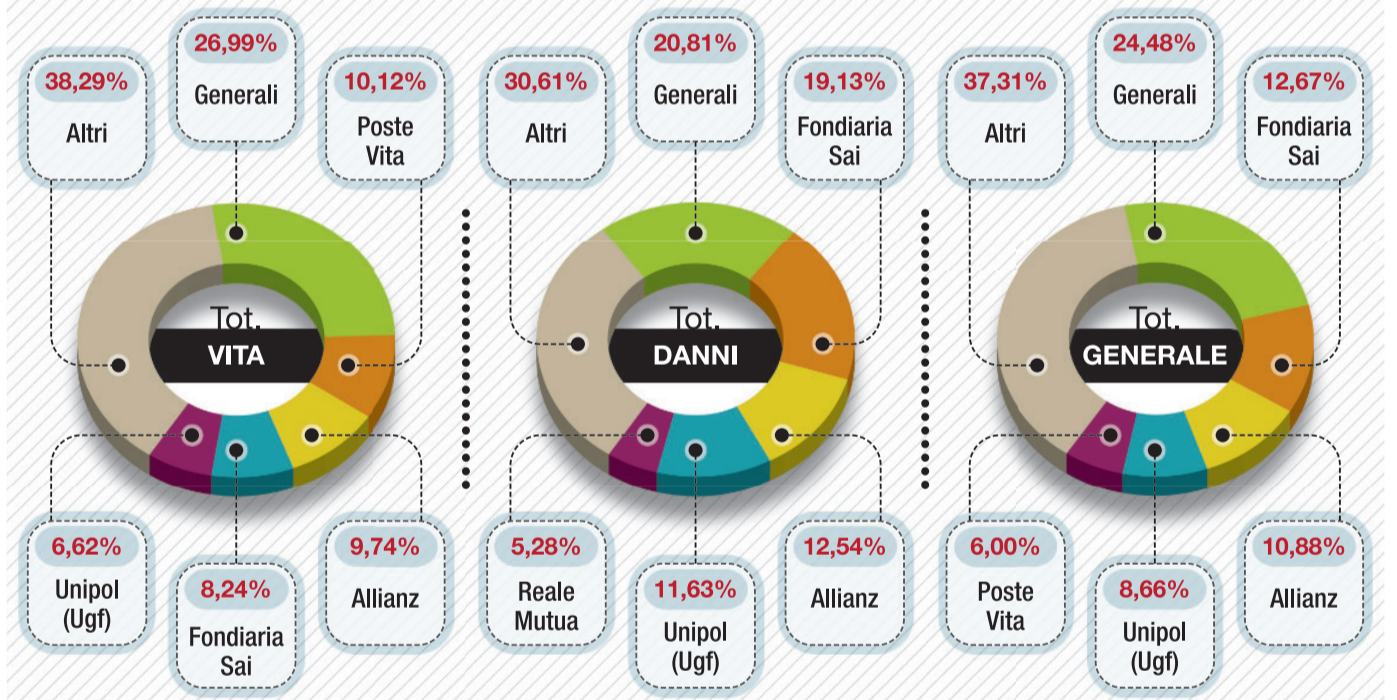
Il cuore e i conti

Fonsai è nel cuore dei Ligresti. Si vedrà nelle prossime settimane se i francesi torneranno all'attacco e se Premafin vorrà rinunciare, nonostante le smentite, al suo gioiello, che soffre però anche la crisi (l'utile dei primi nove mesi si è fermato a 0,8 milioni di euro contro i 385 milioni dell'anno precedente). O se invece l'ingegner Ligresti, come ha dimostrato spesso, terrà duro.



In crescita Henri De Castries, presidente e amministratore delegato del gruppo assicurativo francese Axa

I padroni del mercato assicurativo



Fonte: elaborazione Corriere Economia, su dati Isvap, premi del lavoro diretto italiano

Il caso

Banche popolari, i fondi puntano sull'Emilia

Due nuovi ingressi nel capitale di Bper. E la Borsa premia il gruppo: +11,5% in un mese

DAL NOSTRO INVIATO
A MODENA

Il primo dicembre 2009 le azioni della Banca Popolare dell'Emilia Romagna (Bper) hanno chiuso alla Borsa di Milano a 10,09 euro. Venerdì 8 gennaio 2010 hanno toccato gli 11,48 euro e anche venerdì scorso hanno chiuso sopra quota 11 euro.

Un'impennata delle quotazioni parallela a un aumento dei volumi delle transazioni (con scambi in alcune sedute addirittura triplicati), che evidenzia un diffuso interesse degli azionisti nei confronti della banca modenese. Difficile credere che — dopo sei

anni sul mercato Expandi e l'entrata a luglio scorso nel segmento principale del Mercato telematico azionario (Mta) — sia bastato l'ingresso nell'indice Ftse Italia Mid Cap, avvenuta a dicembre, per mettere le ali alla banca presieduta da Guido Leoni.

«In verità — spiega l'amministratore delegato del gruppo, Fabrizio Viola, a Modena da un anno e mezzo dopo una lunga parentesi alla Popolare di Milano — abbiamo avviato un importante processo di razionalizzazione del gruppo. Il nostro è un gruppo che ha fatto salva l'idea di banca popolare nel senso più tradizionale del termine, ma è

composto da dieci diverse banche (dalla Bper al Banco di Sardegna, ndr), ognuna con un proprio preciso profilo e una forte vocazione territoriale».

Quello che Viola non dice, ma che è sussurrato in piazza degli Affari, è che parallelamente al lavoro di riorganizzazione del gruppo, a determinare il recente rialzo del titolo sul listino di Borsa sono stati in particolare alcuni fondi di investimento. Nessuno di questi ha superato il livello del 2 per cento del capitale, limite che impone la comunicazione alla Consob, ma tali operazioni di investimento esprimono bene il nuovo *sentiment* nei con-



Imago Economica

fronti della Bper. Questo insomma spiegherebbe l'impennata dei titoli e soprattutto l'aumento dei volumi.

«Questa è una banca tradizionale — spiega Viola — che in un momento di crisi della finanza più elaborata ha saputo trovare apprezzamento, non solo tra i soci

Nuovi soci
Fabrizio Viola, amministratore delegato del gruppo Bper

storici, ma anche tra gli analisti e il mercato. Siamo vicini alle famiglie e alle imprese, anche in un momento difficile per l'economia della nostra zona come questo».

La solidità del gruppo passa anche attraverso l'emissione di un prestito obbligazionario da 250 milioni di euro con scadenza a 5 anni, attualmente in attesa di autorizzazione. Il *bond* sarà probabilmente quotato a partire dall'1 marzo, dopo il periodo di offerta, in opzione agli azionisti e ai portatori di obbligazioni convertibili esistenti al momento dell'emissione. È annunciata come un'operazione sulla falsariga di quella messa in atto dal gruppo Ubi, ovvero che prevede anche la facoltà di ritiro per l'emittente, trascorsi 18 mesi dall'emissione. Il *bond*, convertibile, dovrebbe portare il *core tier ratio*

sull'8 per cento, il livello considerato ideale dopo la grande crisi della finanza.

Per ora Bper si attesta sul 7 per cento e non è poco. Soprattutto dopo l'acquisizione a marzo 2009 di Meliorbanca. «Oggi Meliorbanca è un istituto di credito diverso rispetto a un anno fa — spiega Viola —, con un ruolo preciso quale banca *corporate* a servizio dei clienti delle banche del gruppo. Una funzione unica, che nei nostri disegni dovrebbe permettere a tutte le banche territoriali di avere un punto di riferimento affidabile in grado di offrire servizi specializzati alle nostre aziende clienti». In momenti di crisi economica un segmento da presidiare con estrema attenzione, anche da parte di un gruppo con 150 mila soci.

S. RIGHI
© RIPRODUZIONE RISERVATA