

# «España es un país estratégico en el que estamos dispuestos a hacer adquisiciones»

**Philippe Donnet**  
Consejero delegado de Generali

ÁNGEL GÓMEZ FUENTES  
CORRESPONSAL EN ROMA

España es una de las principales apuestas del Grupo Generali, una de las más importantes compañías de seguros del mundo, presente en más de 60 países, con 76.000 empleados, 55 millones de clientes y más de 70.000 millones de ingresos por primas. El consejero delegado de Generali, Philippe Donnet (Suresnes, 1960), enamorado de España, donde tiene una casa en la Costa Blanca, explica en entrevista para ABC, la estrategia del Grupo en nuestro país y su visión sobre la importante transformación, con el proceso de digitalización, que se está produciendo en el mundo de los seguros. «España es muy importante para Generali. Lo consideramos un país estratégico en el que tenemos un potencial muy considerable», nos comenta Philippe Donnet durante una convención del Grupo en Roma centrada en la digitalización, en la que se premió a los 10 agentes más innovadores del mundo en este campo, entre ellos el español Alejandro Montero, clasificado en tercer lugar. —¿Qué representa España para el Grupo Generali?

—Para nosotros es muy importante. Por su dimensión, Generali España es una de las sociedades más importantes del Grupo. Tenemos el 4% del mercado español, lo que representa el 10% del negocio de todo el Grupo Generali. No es poco. Además, funciona muy bien, con una rentabilidad alta (231,6 millones de euros de beneficio neto en el 2016), siendo una de las sociedades del grupo de las más avanzadas en la digitalización. Soy muy positivo sobre el mercado español: está creciendo porque España económicamente está mejorando. El país ha vivido momentos difíciles, pero se han adoptado las decisiones justas y se han hecho reformas importantes que, por desgracia, no se hicieron en todos los países de Europa, y hoy se están recogiendo los frutos.

—En esta convención se ha dicho que España es un mercado «fascinante». ¿Qué es lo que hace que España sea especialmente interesante y un mercado atractivo para Generali?

—España es el país europeo que más crece. Y esto es muy importante porque nuestra actuación en el campo de los seguros se basa en la actividad económica. Cuando la gente invierte, nues-

tra facturación crece. Ahora tenemos oportunidad de crecimiento y lo estamos haciendo. Es un mercado que está fraccionado, pero contamos con una red de distribución en toda España y esto nos da un potencial importante.

—En España el sector de seguros está completamente atomizado. Generali ha manifestado públicamente su interés en comprar alguna aseguradora en España. ¿Les urge ganar tamaño? ¿Cuáles son sus planes?



## Apuesta por nuestro país como «un laboratorio de innovación digital»

«España se está convirtiendo en el laboratorio de la innovación digital, en una especie de Silicon Valley», subraya Philippe Donnet. De los 1800 empleados que Generali tiene en España, 250 se dedican exclusivamente a software. Con la digitalización sabemos cómo conducir nuestro cliente y podemos personalizar mucho el precio de la póliza ofreciendo cifras muy competitivas, en línea con el riesgo de cada cliente. Somos líderes en «insurtech (combinación de seguros y tecnología)».

—Nosotros tenemos un plan industrial que no está basado en adquisiciones. Cuando se puede crecer orgánicamente, esto es lo que nos conviene. Pero, obviamente, somos oportunistas y si hay oportunidades de compras estamos dispuestos a hacer adquisiciones en un país que nosotros consideramos estratégico, donde tenemos ya una presencia de éxito.

—¿Ve un proceso de consolidación con fusiones entre compañías aseguradoras como en el sector bancario?

—El sector bancario se ha tenido que consolidar porque había problemas. Y esto no ha sucedido en el negocio de los seguros, porque es más sólido en todos los países que el negocio bancario. No sé si se producirá este movimiento de concentración

en España. Si sucede es obvio que nosotros tendremos ganas de ser un actor de esta concentración.

—¿Cómo está afectando la digitalización en los seguros?

—Queremos apoyarnos en las tecnologías digitales para mejorar la relación triangular entre cliente, agente y compañía. En primer lugar, queremos simplificar y modernizar esta relación, eliminando todos los papeles inútiles que circulan entre cliente, agente y compañía. En segundo lugar, por lo que se refiere al «insurtech» (combinación de seguros y tecnología) es un fenómeno que adquiere un lugar muy importante en este negocio. Gracias a los dispositivos telemáticos que llevan los vehículos tenemos una fuente de información muy importante para la compañía.

—En el contexto del proceso de digitalización, ¿qué papel juegan los agentes en una compañía de seguros?

—En Generali damos más importancia a los agentes que nuestros competidores. Nosotros metemos las nuevas tecnologías al servicio de los clientes y de los agentes. No vamos a sustituir al agente con el ordenador. No creemos en eso, porque entendemos que los seguros son una materia complicada que requiere una interacción de confianza, de consulta entre cliente y el agente.

—Su país ha dado con la elección de Macron una señal muy fuerte a Europa. ¿Qué elección se puede sacar para Europa y su economía de las elecciones francesas?

—Es un tema muy interesante. Esta elección ha sido una óptima noticia para Francia y Europa. Los franceses han elegido al candidato más europeo. Algunos franceses están con rabia contra Europa, pero al final Francia ha demostrado su fe en el proyecto europeo. Estoy convencido de que este nuevo Gobierno hará las reformas que debemos acometer y que han sido ya hechas en España

«No vamos a sustituir a los agentes por el ordenador. Los seguros requieren una interacción de confianza»

«Con la victoria de Macron Francia ha demostrado su fe en el proyecto europeo»