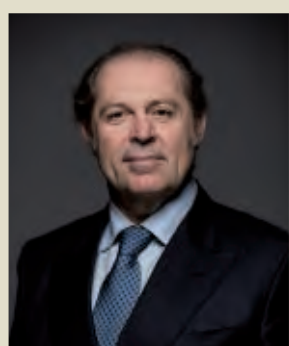


## CONSOLIDER POUR MIEUX AVANCER



Philippe Donnet (80)

### **Vous venez de prendre vos fonctions de CEO du Groupe Generali. Quel est votre état d'esprit ?**

Je suis très fier d'endosser ce rôle, mais avant tout, j'ai conscience de la responsabilité qui m'incombe. Je fais partie du Groupe depuis 2013 et nous avons réussi un formidable redressement grâce auquel Generali dispose aujourd'hui d'une assise financière solide et résistante. Cela nous permet d'envisager le futur avec plus de sérénité. Toutefois, la volatilité accrue des marchés financiers ainsi que les taux d'intérêt bas, voire même négatifs, nous imposent d'adapter notre *business model* à ce nouvel environnement.

Nous devons redoubler d'efforts et nous concentrer sur les fondamentaux de notre métier : maintenir notre ratio combiné en dommages, qui compte déjà parmi les meilleurs du marché et dégager de la marge sur les frais de gestion et les bénéfices techniques en Vie plutôt que de compter sur la rentabilité de nos placements. Enfin, nous devons poursuivre nos efforts en matière de réduction des coûts.

### **D'un point de vue stratégique, quels sont vos projets ?**

D'abord, consolider nos atouts. Nos résultats sont en croissance significative. La force de notre position en Italie, berceau du Groupe est un élément majeur, notre place en Europe – notre marché traditionnel – est solide et nous nous développons très rapidement en Asie. Nous devons nous concentrer plus encore sur l'amélioration

du service à nos clients et nos réseaux de distribution et poursuivre la simplification de notre organisation.

Afin de fluidifier nos relations avec nos clients et nos distributeurs, il nous faut entreprendre un parcours ambitieux d'innovation et de modernisation de notre offre et de notre fonctionnement. En Italie, par exemple, nous avons équipé notre réseau de distribution de tablettes numé-

riques. Le client peut ainsi souscrire son contrat, le signer, et procéder au paiement de façon dématérialisée.

Mon principal objectif, c'est que Generali atteigne l'excellence opérationnelle partout où nous sommes. Chaque filiale du Groupe doit s'efforcer d'être la meilleure sur son marché : avoir la meilleure croissance, être la plus rentable, et la plus performante en terme de qualité de service pour nos clients. Pour tout cela, je sais que je peux compter sur la réactivité, la compétence, la créativité et l'engagement de nos équipes partout dans le monde. C'est cela l'ADN de Generali.

### **Quels sont vos principaux enjeux ?**

Les compagnies d'assurance sont engagées dans une intense compétition ; je veux affronter cette compétition avec détermination et faire en sorte

de surperformer nos concurrents. Notre ambition est d'être plus simples, plus intelligents, et véritablement centrés sur l'expérience client.

L'assurance est également un métier de long terme, je suis donc attentif à préserver l'avenir, pour nos clients et nos assurés, afin que nous soyons toujours là pour eux dans 50 ans.

Enfin, notre métier est fortement impacté par l'émergence du digital et des objets connectés

qui nous informent sur les comportements et les attentes de nos clients. Nous sommes déjà leader en matière de télématique en Europe et nous développons actuellement des produits de domotique afin de saisir les opportunités autour de l'habitat connecté.

### **Un mot à destination des lecteurs ?**

L'assurance est un métier passionnant qui touche à toutes les activités humaines et nécessite un mélange de grande rigueur technique et d'inventivité. Ce défi devrait séduire les jeunes Polytechniciens. Personnellement, l'enseignement de l'École Polytechnique m'a certainement préparé à exercer cette fonction. J'ai par ailleurs appris le métier d'assureur pendant 22 ans au sein d'Axa, auprès de Claude Bébéar. C'est donc une histoire de Polytechniciens... ■

« NOS RÉSULTATS SONT EN CROISSANCE SIGNIFICATIVE. LA FORCE DE NOTRE POSITION EN ITALIE, BERCEAU DU GROUPE EST UN ÉLÉMENT MAJEUR »