

Un gruppo presente in 63 paesi

A SEGUITO DELL'ACQUISIZIONE DI ALICO DA PARTE DI METLIFE, FERVONO LE ATTIVITÀ PER FAVORIRE L'INTEGRAZIONE, MASSIMIZZARE IL VALORE DEL NUOVO GRUPPO E VALORIZZARE LA CAPACITÀ DISTRIBUTIVA DELLA COMPAGNIA NEL NOSTRO PAESE

All'inizio di marzo il gruppo assicurativo vita statunitense MetLife ha acquisito Alico per 15,5 miliardi di dollari complessivi, 6,8 miliardi in contanti e la quota restante in azioni MetLife.

La parte in contanti sarà utilizzata a favore della prelazione della Federal Reserve Bank of New York (Frbny) nello special purpose vehicle creato da Aig e dalla Frbny per detenere gli interessi in Alico.

“Con questa transazione, e con quella che ha interessato ALA ceduta a Prudential qualche settimana prima, afferma Robert Gauci, direttore generale di

Robert Gauci, direttore generale di Alico Italia



Alico Italia, si è perfezionata la vendita dei gioielli di famiglia di AIG. L'integrazione con MetLife è la soluzione che meglio valorizza il potenziale di Alico, per questo tale strada è stata preferita all'alternativa della quotazione in borsa a suo tempo valutata”.

MetLife è il primo assicuratore vita degli Stati Uniti e serve, tra attività domestiche e internazionali, oltre 70 milioni di clienti. MetLife ed Alico insieme costituiscono una realtà assicurativa con una portata geografica mondiale, presente in 63 paesi. Dal punto di vista degli economics, i due gruppi messi insieme hanno generato nel 2009 un utile operativo prima delle tasse superiore ai 5 miliardi di dollari.

“Le opportunità saranno numerose, sottolinea Gauci. Innanzitutto, sul piano geografico l'unione rivela una ottima complementarità, in quanto sono pochi i Paesi in cui ambedue i gruppi sono presenti. Per fare un esempio riferito all'Europa Occidentale, entrambi i player sono presenti in Inghilterra e Irlanda, ma solo Alico opera in Francia, Spagna, Portogallo e Italia. Dal punto di vista dell'offerta ci aspettiamo che l'integrazione rafforzi il mix di prodotto e dia un'ulteriore spinta propulsiva ai nostri progetti di sviluppo della rete distributiva e della quota di mercato”.

L'attività in Italia dopo l'integrazione

Anche l'Italia sta partecipando ai tavoli di integrazione che sono stati già avviati con l'obiettivo di perfezionare l'opera-

zione entro fine anno. “Lo spirito di questi tavoli è individuare le opportunità per massimizzare il valore del nuovo gruppo e accelerarne la crescita, piuttosto che di fare dei saving di costo. Per l'Italia pensiamo ci siano le condizioni per dare ulteriore ‘carburante’ ai nostri piani strategici”.

MetLife non opera in Italia, paese in cui il mercato assicurativo ha ancora ampi spazi di sviluppo, mentre Alico è presente con due società: Alico Italia spa, specializzata nei prodotti di protezione (creditor protection, employee benefit e polizze individuali) e Alico Wealth Management (branch di Alico Life International Limited, Dublino) specializzata in polizze unit linked.

“Stiamo lavorando per sviluppare il nostro portafoglio individuale, conclude Gauci, attraverso le nostre offerte distribuite tramite i broker e gli agenti plurimandatari. Si tratta di prodotti vita dedicati ad esigenze specifiche, come ad esempio la protezione delle persone che prendono un mutuo, oppure dei prodotti infortuni e salute di facile comprensione e adatti alle esigenze della famiglia di reddito medio. In parallelo stiamo ampliando la nostra quota di mercato per gli employee benefits dedicati alla clientela Pmi, per la quale abbiamo creato un'offerta vita e salute, oltre a degli strumenti di quotazione e vendita dedicati ai nostri intermediari”.

S.B.