



# *Bancassicurazione* **ALLA RICERCA DI FIDUCIA E CERTEZZE PER IL FUTURO**

ANCHE LA COLLABORAZIONE STORICA TRA SETTORE DEL CREDITO E MONDO DEI RISCHI STA COMPIENDO LA SUA RIFORMA. TRA ACCORDI DA RISCRIVERE, EROSIONE DEI MARGINI E CRESCITA DEL RAMO DANNI, STIAMO ENTRANDO IN UN NUOVO (E INEDITO) PARADIGMA

di FABRIZIO AURILIA

---

Il problema principale per il settore bancario, oggi, è quello del credito. Può sembrare banale ma è così. È persino ironico che un'istituzione fondata sul credito, ora ne sia a corto. Le banche non fanno più credito. Ovviamente non stiamo parlando di soldi da erogare, ma di fiducia: cioè quella che manca tra risparmiatori e settore bancario. Gli anni di crisi, i casi più o meno mediatici di questi anni e le difficoltà di riformare il settore hanno minato il rapporto tra operatori e clienti.



Questo è uno dei motivi, solo l'ultimo a livello temporale, dell'attenzione sempre maggiore che il comparto bancario sta riservando al settore assicurativo, nonché uno dei presupposti per lo sviluppo sempre più fiorente della bancassicurazione.

Contemporaneamente, però, proprio quest'anno il settore vita, da sempre patrimonio sicuro degli sportelli, ha cominciato a contrarsi: secondo i primi dati diffusi da **Ania**, nel 2016 la raccolta complessiva si è fermata a 134 miliardi di euro, segnando una flessione dell'8,8% rispetto all'anno precedente. Al risultato negativo contribuisce soprattutto il ramo vita che perde l'11% (102 miliardi), per la prima volta in flessione da tre anni. Di fronte a una contrazione del ramo vita, che potrebbe avere effetti strutturali, il settore danni (in calo dell'1% ma con la componente non auto che sale del 2%), banche e assicurazioni dovranno velocizzare il loro percorso di riforma. Ma in che direzione?

### **VITA, MARGINI IN CALO PER LE BANCHE**

Uno dei fronti aperti è appunto il ramo danni. "I margini di guadagno del ramo vita – spiega a *Insurance Review*, **Paolo Colciago**, partner di **Kpmg** – si sono molto

assottigliati soprattutto per via del ribasso significativo dei tassi d'interesse, mentre gli utili delle polizze danni sono stati relativamente più elevati, e sono diventati attraenti anche per le banche. Inoltre, uno dei fattori che fermava gli istituti di credito verso l'espansione nel ramo danni, e cioè il timore che la gestione sinistri potesse in qualche modo destabilizzare i rapporti con i clienti, è in parte stato superato perché la qualità del servizio fornito dalle compagnie è molto cresciuta".

Ecco quindi che ritorna il tema della fiducia: nel corso degli anni si è ribaltata la percezione che si aveva delle banche e delle assicurazioni. Dieci anni fa le compagnie erano viste tendenzialmente male, mentre le banche tendenzialmente bene: ora le cose si presentano diversamente.

"Le banche – continua Colciago – in questo momento hanno necessità di fare profitti al di là del *lending*, e quindi si stanno orientando verso nuovi servizi e stanno cercando di sviluppare ulteriori business. Tuttavia il prodotto vita, che è quello preponderante, alla fine è comunque un prodotto d'investimento e si trova in concorrenza con altri prodotti della banca, come le

#### A CHE SERVONO TUTTE QUESTE NORME?

**S**ono state contate in 1.247 le nuove fonti normative, tra leggi, regolamenti, decreti attuativi, emanate nel corso del 2016 e dirette ai settori del credito e delle assicurazioni. Questa superfetazione regolatoria ha interessato praticamente tutte le materie di cui banche e assicurazioni si occupano: dalla gestione dei rischi alla vigilanza prudenziale; dalle novità giuridiche su antiriciclaggio e antiterrorismo alle norme sul credito, fisco e diritto del lavoro; dalla reportistica finanziaria alle 32 nuove disposizioni che colpiscono gli intermediari assicurativi; dai conflitti di interesse alla privacy e alla governance; dalla trasparenza alla tutela del cliente. Senza contare le nuove norme specifiche per i fondi pensione, sulla gestione dei reclami assicurativi e sui sistemi di remunerazione. È un elenco che potrebbe non finire qui quello presentato recentemente dall'**Abi**, e a cui ha fatto appello il presidente, **Antonio Patuelli**, richiamando la necessità di raggruppare le leggi e le materie in testi unici, più adatti alla razionalizzazione di un mercato sempre più complesso, e dove il legame tra settore del credito e comparto dei rischi è sempre più stretto. Ma le responsabilità principali, secondo Patuelli, sono dell'Europa, che in questi anni ha mancato di coordinamento e indirizzo, lasciando che le norme di Bruxelles si sommassero semplicemente a quelle nazionali, creando complicazioni interpretative.

obbligazioni, i fondi, ecc. Quanto la banca spinga su un prodotto piuttosto che un altro è in funzione della remunerazione del capitale e quindi di come banche e assicurazioni si dividono i margini”.

#### UN NUOVO SPORTELLLO SMART

La distribuzione assicurativa in banca dipende, dunque, anche dalla concorrenza degli altri prodotti: sarà l'istituto di credito, nell'ambito degli accordi di bancassurance, a decidere il prodotto da proporre. Inoltre, “le regole di *Solvency II*, in questo senso, stanno influenzando ulteriormente le scelte degli operatori, perché agiscono sulla convenienza di vendere prodotti più o meno garantiti”.

Restando sull'argomento normativo, anche la nuova direttiva europea sull'intermediazione, la *Idd*, potrà cambiare un po' le cose, e questa volta in senso decisamente positivo per il consumatore, anche se porterà un ulteriore sforzo soprattutto per l'organizzazione del lavoro degli istituti di credito. “La mia sensazione – sottolinea Colciago – è che si andrà verso una semplificazione, e questa è certamente un'altra sfida per il settore assicurativo; mentre le banche, dal canto loro, dovranno cercare di riconvertire gli sportellisti da una funzione di lavoro, spesso meccanico, a una in cui la consulenza è la parte principale: domani lo sportello esisterà solo se in grado di fornire consulenza”.



Paolo Colciago, partner di Kpmg



© Syda Productions - Fotolia.com

## PRENDO TRE SIGARI E UNA POLIZZA, GRAZIE

**D**opo l'acquisizione lo scorso dicembre del 100% di **Banca Itb**, l'istituto che gestisce la rete delle tabaccherie italiane, **Intesa Sanpaolo** ha portato i servizi e i prodotti di **Banca 5** nei 20 mila punti vendita che formano la rete di prossimità. Itb è la prima banca on line e sostanzialmente produce tutti i suoi ricavi (circa 40 milioni di euro) attraverso le commissioni che percepisce dalle operazioni d'incasso (pagamento multe, bollettini, ricariche telefoniche, ecc.).

Attraverso il canale on line e il supporto delle tabaccherie fisiche, Intesa Sanpaolo propone prodotti da banco, più o meno complessi, in quelle che chiama *smart box*. Sono cinque le categorie merceologiche che i tabaccai possono vendere: conti correnti, carte prepagate, assicurazioni, prestiti e servizi bancari.

Ora occorrerà attendere un po' di tempo per capire i risultati, soprattutto per quanto riguarda i contratti assicurativi: quante persone entreranno in tabaccheria per comprare le sigarette e ne usciranno con una polizza?

## LA RESILIENZA DEL CANALE BANCARIO

Secondo Colciago, la bancassurance resterà fondamentale per il ramo vita, tanto più in un momento in cui i prodotti sono sempre più sofisticati: quindi gli sportelli e i promotori finanziari, che tendenzialmente sono di emanazione bancaria, saranno decisivi. Tuttavia, in un mondo che sembra andare verso la disintermediazione, il prodotto *retail* d'investimento potrà cominciare a essere veicolato attraverso internet, e quindi dovrà essere un contratto più semplice da capire e da spiegare: "questo – precisa – è un passaggio che le compagnie dovranno saper governare".

Per quanto riguarda il futuro del ramo danni, invece, prezzo e servizio faranno certamente la differenza. "Nel breve e nel medio termine – chiosa Colciago – il business danni confluirà sempre di più nel canale bancario. Guardando al lungo periodo, la vera preoccupazione degli operatori del ramo saranno le svolte tecnologiche: la guida autonoma delle auto e la prospettiva di una drastica diminuzione dei sinistri, porteranno a una riduzione di costi ma anche di ricavi. Già oggi tanti assicuratori sono molto concentrati sul capire cosa accadrà con la guida automatica in termini anche di responsabilità e tipo di rischio. Stiamo entrando davvero in un paradigma nuovo, e sconosciuto ai più".