

GLI SPORTELLI IN PROSPETTIVA

di BENIAMINO MUSTO

NEL BUSINESS TRADIZIONALE DELLA BANCASSICURAZIONE, IL VITA, IL 2018 DOVREBBE ESSERE UN ULTERIORE ANNO DI MAGRA, NONOSTANTE IL SUCCESSO DEI PIR. NELLA SPERANZA DI TORNARE A REPLICARE GLI EXPLOIT DEL RECENTE PASSATO, TUTTI I PRINCIPALI OPERATORI STANNO INVESTENDO CON DETERMINAZIONE E FORTI ASPETTATIVE NEI RAMI DANNI. STEFANO FRAZZONI, PARTNER DI PROMETEIA, FOTOGRAFA L'ATTUALE FASE DEL SETTORE E I POSSIBILI SCENARI FUTURI

Riflettori puntati sulla bancassicurazione. Un canale cresciuto considerevolmente negli ultimi anni in termini di premi vita, e che ormai da tempo guarda con sempre più interesse anche ai rami danni. Un quadro complessivo su ciò che ci si potrà attendere dalla bancassicurazione nel 2018, in entrambi i rami, ce lo ha fornito Stefano Frazzoni, partner della società di consulenza Prometeia.

UN VITA ANCORA IN AFFANNO

La bancassicurazione ha un ruolo prioritario sui prodotti vita, e quindi condiziona e viene condizionata in generale dall'andamento complessivo del segmento. Frazzoni osserva una certa sofferenza di questo canale distributivo. "I dati congiunturali – spiega – mostrano una complessiva contrazione della raccolta premi". Il calo più evidente riguarda i prodotti di tipo tradizionale, legati alle gestioni separate. "Si tratta di una restrizione lato offerta", precisa Frazzoni, che ricorda come le compagnie da tempo siano molto caute nell'acquisire nuovi contratti su prodotti di ramo I "perché c'è una evidente difficoltà prospettica a sostenere le gestioni separate". Se da un lato queste ultime stanno offrendo ancora rendimenti interessanti grazie ad alcuni titoli in portafoglio

sottoscritti in passato, "è evidente che qualora si investissero molti attivi nelle gestioni separate con l'attuale situazione di bassi tassi di interesse, si avrebbe una diluizione importante dei rendimenti perché i nuovi attivi verrebbero investiti alle attuali condizioni di tasso". Viceversa, la produzione di ramo III, sia nella forma stand alone (unit) sia nella forma multi-ramo, sta crescendo in modo importante. Tuttavia, "dato il business mix – osserva il partner di Prometeia – l'effetto combinato risultante dalle due tendenze opposte vede una contrazione complessiva del segmento".

COSA CAMBIERÀ CON MIFID 2

Prometeia si attende un prosieguo di questa contrazione per tutto il 2018. Ciò sarebbe il risultato di due fenomeni: "il primo – nota Frazzoni – è legato al fatto che non ci si aspetta che le condizioni di mercato sui tassi saranno sostanzialmente diverse. Quindi ci attendiamo altre restrizioni significative lato offerta. La crescita che prevediamo sul ramo III non dovrebbe essere tale da riuscire a compensare totalmente le contrazioni sul ramo I". Oltre a ciò ci potrebbe essere, nella prima parte di quest'anno, un condizionamento dovuto all'entrata in vigore della *Mifid 2*. "La direttiva, così come il regolamen-

LA BANCASSICURAZIONE NEL FUTURO

Nei piani industriali, nelle dichiarazioni dei manager, ma anche nelle azioni delle principali banche italiane lo sviluppo della parte assicurativa danni è una costante e i rapporti fra banche e compagnie sono diventati sempre più stretti. Tuttavia, secondo Stefano Frazzoni, partner di Prometeia, in futuro l'assetto più adottato "sarà quello che privilegerà il rapporto fra banca-capogruppo e compagnia-captive, sul modello **Intesa Sanpaolo**". D'altronde, osserva, è la stessa normativa *Idd*, con l'introduzione della *Pog* (product oversight and governance), che induce "a rapporti molto stretti tra produttore e distributore in tutta la fase di creazione e di vita del prodotto assicurativo". Merita un discorso a parte **Poste Italiane**: "non credo che questa leadership verrà facilmente messa in discussione nei prossimi anni". Quanto alla sua imminente entrata nel mercato Rc auto, "dovrà fare attenzione ai rischi di questo business: c'è un tema di tenuta tecnica di questo segmento che va presidiato, ma crediamo che il ruolo di Poste in questo settore non potrà che essere rilevante, non fosse altro per il radicamento territoriale che le Poste hanno. Questo potrà rappresentare anche un driver fondamentale per lo sviluppo dei rami danni al di là dell'auto: diventare un interlocutore importante di protezione delle famiglie è molto più facile se si è anche interlocutori sull'Rca, che è il principale pensiero assicurativo degli italiani. L'auto darà loro un ulteriore radicamento con ricadute positive sull'indotto e sullo sviluppo dei rami non auto".



to *Priips*, vanno nella direzione di consentire una chiara confrontabilità delle condizioni di costo delle diverse forme di risparmio gestito". In particolare Mifid 2 prevede una valutazione di costi/benefici per scegliere un prodotto rispetto a un altro. Una valutazione precisa, quantitativa, in base alla quale, nel raffronto fra più prodotti di investimento, una soluzione più costosa può essere adeguata solo se consente all'investitore un beneficio proporzionalmente più elevato. "Da osservatori esterni – evidenzia Frazzoni – crediamo che in una prima fase, date le attuali caratteristiche dei prodotti assicurativi, ciò potrà portare a un condizionamento dello sviluppo delle soluzioni di ramo III, sulle quali ci attendiamo un rapido intervento di rimodulazione e/o re-pricing, in modo da renderle effettivamente vincenti rispetto ad altre forme di risparmio gestito".

IL SUCCESSO DEI PIR

In questo contesto, i Pir hanno mostrato un evidente gradimento del mercato anche grazie a una carta molto attraente per gli italiani, quella del driver fiscale, "che in Italia registra sempre un forte appeal". Sul fronte assicurativo il mercato si è mosso dapprima con le *unit* pure. Poi, anche sulla scia di un recente chiarimento dell'Agenzia delle Entrate riguardante il limite di concentrazione,

hanno iniziato a svilupparsi anche i Pir multiramo. “È un’occasione importante che il mercato sta cogliendo. Rispetto ai fondi Pir compliant – chiarisce Frazzoni – i multiramo rappresentano una soluzione con caratteristiche molto apprezzabili da parte della clientela, perché per il 30% l’investimento è allocato nella gestione separata, con tutti i conseguenti vantaggi di riduzione dei rischi complessivi del prodotto. Siamo quindi ottimisti sullo sviluppo dei Pir di matrice assicurativa, soprattutto nella forma multiramo”.

Prometeia si attende che il canale bancassicurativo tornerà a crescere dopo il 2018, “ma a ritmi comunque più contenuti di quelli che abbiamo visto nel recente passato”. Volumi come quelli registrati negli scorsi anni si ottengono se ci sono forti riallocazioni del risparmio, ad esempio dall’amministrato verso il gestito, per le quali

ora non ci sono le condizioni di mercato. “Pertanto – sottolinea – si dovrà lavorare soprattutto sui nuovi flussi di risparmio, con conseguente riduzione del ritmo di crescita del comparto”.

DANNI, PIÙ ATTENZIONE AI BISOGNI DELLE PERSONE

Per il danni il discorso è molto diverso. Lo sviluppo di questo segmento rientra con più o meno forza in tutti i principali piani dei grandi player bancari. “C’è una forte attenzione di tutti gli operatori allo sviluppo del *cost to business*”, spiega Frazzoni. Un business caratterizzato non da volumi straordinari, ma da marginalità interessanti e anche da una capacità di fidelizzazione della clientela con un approccio focalizzato sul bisogno. “Tutte le banche ormai si muovono verso queste logiche, guardando al nucleo familiare non solo nelle sue necessità di gestione del patrimonio finanziario ma anche immobiliare, di passaggio generazionale, di gestione e risposta alle esigenze di protezione. In questo contesto – osserva il partner di Prometeia – credo che l’evoluzione normativa rappresenti un’opportunità che il settore bancario è pronto a cogliere”. L’opportunità è rappresentata da Idd, la cui effettiva entrata in vigore è stata posticipata al 1° ottobre 2018. La direttiva, che introduce anche in ambito assicurativo una serie di principi (alcuni mutuati da Mifid 2) prevede la necessità di analizzare i bisogni della clientela prima della stipula di un contratto assicurativo. “Per fare questo le banche si stanno strutturando e orientando i propri operatori con strumenti in grado di fare analisi dei bisogni”. Questo è un elemento molto importante. Sia perché il mercato italiano della protection è sottosviluppato rispetto ad altri benchmark europei, sia perché la consapevolezza dei bisogni delle persone è ancora molto scarsa. “In questo contesto, una distribuzione bancaria che diventi in grado di proporre un servizio di consulenza ai clienti è certamente un elemento che fa ben sperare sullo sviluppo di questo business”.

