

BANCHE E ASSICURAZIONI AL BIVIO: SERVE UNA GUIDA SICURA

di NICOLA RONCHETTI, ceo di Finer

LE INDUSTRIE DEL RISPARMIO GESTITO, DELLA PROTEZIONE E DEL CREDITO TENDONO TROPPO SPESSO A CONTRAPPORSI, SOTTOVALUTANDO LE SINERGIE DERIVANTI DA UN APPROCCIO UNITARIO E OLISTICO. DI FRONTE AI PLAYER DEL MERCATO SI PONE LA SCELTA DI UN MODELLO DI CONSULENZA BLENDED, CHE MISCELA DIVERSE COMPETENZE, E UN ALTRO DI CONSULENZA IN PUREZZA

Per **Gianbattista Vico**, filosofo, storico e giurista italiano dell'età dei lumi, i corsi e ricorsi storici rappresentano il cammino dell'umanità che passa dal senso, alla fantasia, alla ragione e poi, corrompendosi, ricade in basso, nello stato selvaggio, per riprendere di nuovo il processo ascensivo e iniziare il ritorno alla civiltà. La storia si ripete, pandemie e guerre hanno cambiato, stanno cambiando e cambieranno l'umanità e la geografia del mondo: chi avrebbe immaginato che nel 2020-2022 una pandemia e una guerra nel cuore dell'Europa avrebbero incrociato i nostri destini?

Sperando che la teoria dei corsi e ricorsi del filosofo napoletano si avveri e, quindi, in trepida attesa del ritorno alla civiltà, puntuale come da manuale di macroeconomia, l'inflazione ha iniziato a mordere la parte più sensibile degli individui: il loro portafoglio.

Per frenare l'inflazione, la **Bce** ha deciso di aumentare ancora i tassi d'interesse dello 0,75%, preannunciando inoltre nuovi aumenti nei prossimi mesi. La stessa presidente della Bce, **Christine Lagarde** ha dichiarato che "lo stop di gas e petrolio russo porteranno a una recessione": nel 2023 è previsto un crollo dell'economia dal +3,1% al +0,9%. Speriamo che le scelte di Lagarde siano giuste e che anche sul fronte della Bce, oltre che su quello interno, non si debba rimpiangere **Mario Draghi**.

CHE AUTUNNO CI ASPETTA

Nel frattempo il 75% degli italiani preferisce tenere i risparmi in liquidità, anziché investirli e solo il 10% è adeguatamente protetto dai rischi più basilari (casa, salute e vita). Il tutto proprio per affrontare situazioni impreviste e imprevedibili come quella attuale, che, tra le molte conseguenze nefaste, ci riporterà all'austerità, lontano ricordo degli anni '70.

Ci aspetta dunque un autunno che, nonostante i drastici cambiamenti climatici, si annuncia freddo non solo per l'uso più oculato che dovremmo (finalmente) fare

di gas e più in generale delle fonti energetiche, ma perché abbiamo alle porte una recessione pronta a fare vittime.

A farne le spese non saranno solo i ceti meno abbienti ma anche quella classe media e medio alta (i cosiddetti *affluent*) che detengono grande parte degli oltre 1.700 miliardi di euro in liquidità parcheggiata sui conti correnti e che, lo ripetiamo, non è adeguatamente protetta e assicurata.

Negli scenari recessivi vi è poi un altro fenomeno che si acuisce drammaticamente: l'abbassamento del livello di fiducia verso banche e assicurazioni nel loro complesso, ovviamente, come sempre, con le dovute eccezioni.

I RISCHI E LE OPPORTUNITÀ DI BANCHE E COMPAGNIE

Di fronte all'aumento dei tassi, le banche e le compagnie ringraziano, almeno nel breve termine, perché nel medio la recessione che ne consegue e l'aumento del costo del denaro, ampliano il rischio della stretta creditizia. Tutto ciò esporrà le banche e le compagnie di assicurazione a un'ulteriore crisi di fiducia, generando un circolo vizioso le cui conseguenze sono facilmente immaginabili. In questo scenario, è facile intuire come il lavoro dei consulenti finanziari, dei professionisti della gestione del risparmio e della protezione si faccia sempre più complesso.

Eppure, a leggere i numeri di alcune realtà si scopre che la raccolta in termini di premi assicurativi, prodotti di risparmio gestito e di credito al consumo e immobiliare, segnano un record dietro l'altro. Qual è la formula magica dietro il successo di queste società, soprattutto, ma non solo, legate al mondo della consulenza finanziaria? Per certi versi è il *segreto di Pulcinella*, una formula con pochi ingredienti ben amalgamati: vicinanza al cliente, proattività, trasparenza e tanta fiducia.

Tutte cose unanimemente riconosciute dai protagonisti del settore ma forse ancora non messe completamente in pratica: probabilmente per mancanza di portatori sani al contempo di cultura finanziaria e assicurativa.

LA CONSULENZA? È COME IL VINO

Le industrie rispettivamente del risparmio gestito, della protezione e del credito tendono poi troppo spesso a contrapporsi, sottovalutando le sinergie derivanti da un approccio unitario e olistico.

La consulenza olistica, che abbraccia cioè l'individuo come un unicum, tenendo conto al contempo delle sue molteplici esigenze legate al proprio risparmio, alla propria protezione e all'accesso al credito, potrebbe essere il rimedio a tutti i mali? Al riguardo, abbia-

mo individuato due scuole di pensiero: la prima che promuove e pratica la consulenza olistica secondo un modello *blended* che miscela diverse competenze; la seconda che opta per un modello di consulenza *in purezza*.

A suggerirci il nome delle due scuole di pensiero è una delle pratiche più nobili e antiche quanto l'uomo: l'arte vinicola. Si sa che dietro un buon vino non c'è solo una buona uva ma tanto lavoro e grande professionalità. Ogni bottiglia è spesso frutto di differenti tipi di uve sapientemente miscelate per creare quei sapori, quei profumi e quel gusto particolare che contraddistingue quel particolare vino. Esistono poi vini prodotti con un solo tipo di uva che vengono solitamente definiti vini in purezza prodotti con un solo uvaaggio.

GRANDI GRUPPI E PLAYER SPECIALIZZATI

Alcuni casi sono emblematici del modello *blended*, pur nelle diversità di dimensioni, della loro storia e della loro missione. **Intesa Sanpaolo**, il nostro campione nazionale guidato da **Carlo Messina**, che ha una divisione assicurativa costruita da tempo con alcune società leader del ramo vita (**Intesa Sanpaolo Vita** e **Assicura**), sia tramite acquisizioni più recenti (**Rbm Salute**).

Banca Mediolanum, guidata da **Massimo Doris**, da tempo, ha deciso di puntare non solo sui prodotti di investimento e di gestione del risparmio ma anche sui prodotti assicurativi e sul credito al consumo e immobiliare. Gli oltre 5.000 family banker di Banca Mediolanum possono contare su una squadra di quasi 650 tra protection e credit specialist tra personale di sede e agenti.

Ci sono poi tre banche che hanno iscritta nel loro dna la protezione, non fosse altro che per l'appartenenza a tre dei gruppi assicurativi più grandi e blasonati d'Europa. Si tratta della italo tedesca **Al-**

lianz Bank, guidata da **Paola Pietrafesa**; di **Banca Generali**, guidata da **Gianmaria Mossa**; e della neonata italo svizzera **Zurich Bank**, guidata da **Giovanni Giuliani**. Tutte queste realtà sono leader nel mondo della consulenza finanziaria: Allianz Bank è la prima e l'unica che ha avviato un progetto dove sotto lo stesso tetto, quello di Casa Allianz, convivono e operano consulenti finanziari e agenti assicurativi. Banca Generali ha appena lanciato una soluzione assicurativa dal nome quanto mai emblematico: **BG Oltre**, che unisce alla protezione della gestione separata un nuovo approccio nel risparmio gestito e che ha come obiettivo quello di avvicinare i clienti in modo progressivo agli investimenti nei principali trend del futuro. Zurich Bank Italia, che ha raccolto l'eredità della antesignana Finanza & Futuro, diventerà poi Deutsche Bank Financial Advisor, consentirà a **Mario Greco** di coronare il suo antico sogno: quello di creare un polo di eccellenza nel comparto assicurativo e finanziario.

IL MODELLO BLENDED

Ebbene, fuori di metafora i due modelli partono da assunti entrambi validi e condivisibili.

Il modello blended parte dal principio anglosassone dello *one stop shop* tipico delle grandi catene commerciali (pensiamo alla gdo e a casi come **Harrods**). Il suo assunto di base è servire simultaneamente il cliente sui tre fronti: quello della gestione del risparmio, della protezione e del credito. Per fare questo, e farlo bene, servono grosse economie di scala, ovvero masse in gestione importanti dai 100 miliardi di euro in su, e tanti clienti (dal milione in su). E poi servono reti di vendita specializzate sui tre fronti o supportate da specialisti o, in alternativa, un grande gruppo bancario alle spalle e che abbia al suo interno le tre competenze: gestione del risparmio, protezione e capacità di erogare credito.

Per gestire con profitto il modello blended occorre una vera e propria macchina da guerra con una governance impeccabile, regole di ingaggio a prova dei classici conflitti interni sulla paternità del cliente, e un piano strategico che contempli la centralità di tutte e tre le linee di business.

Tutto quanto sopra è condizione necessaria ma non sufficiente per il successo del modello blended. La condizione per fare funzionare questo modello a tre teste è la qualità del servizio che, nel caso della protezione, si esplicita nel cosiddetto momento della verità. Detto in altri termini non ci si può inventare assicuratori se non si ha una comprovata esperienza nel settore, quindi delle due l'una: o ce l'hai in casa o l'acquisisci.

IL MODELLO IN PUREZZA

Altri due casi sono invece emblematici del modello in purezza anche qui con i dovuti distinguo per dimensioni, strategia e storia. **Fineco Bank**, che con oltre un milione e quattrocentomila clienti, una rete di consulenti finanziari composta da oltre 2.750 professionisti e 417 negozi finanziari (**Fineco Center**) è tra le banche



multicanale leader del mercato. La banca guidata da **Alessandro Foti**, ha poi ulteriormente spinto sull'acceleratore del modello in purezza grazie al rafforzamento e al peso crescente nella strategia del gruppo della Sgr di casa, **Fineco Asset Management**.

Il secondo caso è **Azimut**, uno dei principali gruppi indipendenti nel risparmio gestito in Europa, fondato da **Pietro Giuliani** e guidato da **Paolo Martini**, che persegue una strategia di crescita nel settore degli investimenti alternativi dedicata all'economia reale e che vuole rappresentare un punto d'accesso privilegiato per Pmi italiane, che cercano servizi di advisory e un accesso agevolato al mercato dei capitali.

A prescindere dalla scelta del modello, blended o in purezza, facciamo il tifo affinché banche, reti dei consulenti finanziari, società di gestione del risparmio e compagnie assicurative vogliano e sappiano fare quadrato intorno alle famiglie e alle imprese del nostro Paese.

