

BANCASSICURAZIONE, ITALIANA INSIEME A BANCO DESIO

DETTAGLI, SOLUZIONI E OBIETTIVI DELLA PARTNERSHIP CHE È STATA ANNUNCIATA LO SCORSO 17 APRILE IN QUESTA INTERVISTA A LUCA COLOMBANO E ALESSANDRO DECIO: LA DEFINIZIONE DELL'OFFERTA, LA GARANZIA DELLA QUALITÀ DEL SERVIZIO, IL RAPPORTO CON GLI INTERMEDIARI E LE PROSPETTIVE PIÙ A LUNGO TERMINE DELL'ACCORDO

*Maria Rosa Alaggio
Giacomo Corvi*



© Nattanan Kanchanaprat - pixabay

La recente definizione di un accordo strategico di bancassicurazione con **Italiana Assicurazioni** vuole essere per **Banco Desio** un modo per esprimere innanzitutto l'attenzione e la vicinanza dell'istituto nei confronti della sua clientela. "Siamo convinti che lo sportello bancario possa essere un interlocutore ideale anche per offrire consulenza in ambito assicurativo", afferma **Alessandro Decio**, amministratore delegato di Banco Desio. Tutto sta nel riuscire a trovare il partner giusto. "Abbiamo la responsabilità di mettere a disposizione dei nostri clienti i prodotti migliori sul mercato; per questo – prosegue – abbiamo ritenuto che fosse nostro dovere individuare la compagnia assicurativa che meglio potesse aiutarci a raggiungere questo obiettivo". La scelta è ricaduta su Italiana Assicurazioni.

Alla guida dal 2020 di un istituto che può contare su una rete di 280 sportelli

e una platea di 500mila clienti, impieghi per 14 miliardi di euro e un bilancio chiuso nel 2024 con un utile netto di circa 125 milioni di euro, Decio rimarca a più riprese i valori della vicinanza e della prossimità che caratterizzano l'attività di Banco Desio, la più piccola fra le grandi banche. Tutti valori che anche Italiana Assicurazioni, secondo il direttore generale **Luca Colombano**, può dire di condividere. "Siamo espressione di **Reale Group**, una mutua assicurativa a proprietà totalmente italiana, e vediamo nella relazione con i clienti, che da noi sono anche soci, un aspetto da preservare e privilegiare rispetto ai benefici di breve termine", afferma Colombano. "Banco Desio ci ha chiesto garanzie sui livelli di servizio e noi – aggiunge – ci siamo subito mobilitati con l'attivazione del nostro *front office retail*, una struttura che ci consente di rispondere alle esigenze dei partner nel giro di poche ore, e con la predisposizione di un piano per la realizzazione di una nuova piattaforma tecnologica".

IN GARA PER LA PARTNERSHIP

La partnership è stata annunciata lo scorso 17 aprile, al termine di un lungo processo di selezione che ha visto la parte-



© Insurance Connect

Nella foto (da sinistra): **Luca Colombano** e **Alessandro Decio**

cipazione di numerose compagnie assicurative. "È stato per noi motivo di grande orgoglio vedere così tante proposte da società di primo rilievo, anche multinazionali", afferma Decio. "Abbiamo costruito una matrice di valutazione piuttosto sofisticata – prosegue – in cui abbiamo dato molto rilievo alla qualità del prodotto, delle condizioni e della clientela". Alla fine, come detto, l'ha spuntata Italiana Assicurazioni, che potrà così proseguire una collaborazione avviata con Banco Desio alla fine del 2023 con la distribuzione di alcune prime soluzioni di risparmio e investimento. "Abbiamo avuto risultati molto soddisfacenti, dando inizio a un confronto che ci ha consentito di dimostrare tutta la nostra affidabilità e capacità di risposta", ricorda Colombano.

"Penso che l'esperienza, unita anche all'impegno economico che abbiamo messo sul piatto, sia stata decisiva – aggiunge – nel metterci nelle condizioni di aggiudicarci la gara. Festeggiamo oggi un importante accordo tra due realtà storiche, ultracentenarie, che hanno nel Dna valori importanti, che hanno consentito di crescere: coraggio, innovazione, resilienza". La partnership avrà una durata decennale e si affiancherà, almeno in un primo momento, a quella che Banco Desio ha tuttora in corso con il **Gruppo Helvetia Italia**.

RISPARMIO E INVESTIMENTO, POI CHISSÀ

L'accordo di bancassicurazione sarà focalizzato sui prodotti assicurativi di investimento, dunque *Ibips*, polizze di ramo I, III e V che potranno essere distribuite anche in una configurazione multiramo. Target finanziari ben definiti non sono stati diffusi, ma l'obiettivo di tutti è quello di spingere la crescita nei settori del private banking e del wealth management. "Penso che ci siano notevoli margini di sviluppo in questi due ambiti di business, magari anche attraverso prodotti dedicati al nostro target di clientela", osserva Decio. Le gestioni separate resteranno un elemento fondamentale dell'offerta, ma l'auspicio di tutti è quello di raggiungere un equilibrio di portafoglio soddisfacente con la sottoscrizione di soluzioni unit-linked.

Poi, chissà, magari in futuro la collaborazione potrà essere estesa anche ad altri ambiti di business. "Abbiamo un'offerta già oggi completa nel settore della protection, ma stiamo comunque lavorando all'analisi del nostro catalogo di soluzioni per verificare se ci possano essere spazi per allargare ulteriormente la partnership", dice Colombano. È in quest'ottica che va per esempio letta la decisione di Italiana Assicurazioni di regalare la tessera *QuraKare* di **Blue Health Center**, struttura parte di **Blue Assistance**, a tutti i correntisti di Banco Desio. "Per noi è un modo per far conoscere a questa nuova fetta di clientela – prosegue Colombano – tutta l'ampiezza dell'offerta di Italiana Assicurazioni e, più in generale, di Reale Group".



© fizkes - iStock

VANTAGGI ANCHE PER GLI INTERMEDIARI

La partnership si inserisce pienamente nella strategia distributiva di Italiana Assicurazioni, in cui simili accordi si accompagnano alla tradizionale attività degli intermediari. "Penso che sia la compagnia che ha dimostrato la maggior propensione a sfruttare diversi canali di distribuzione", afferma Colombano. "Il nostro gruppo agenti – prosegue il manager – è stato costantemente informato sulla nostra strategia e l'annuncio dell'accordo non ha suscitato alcun tipo di reazione negativa nella nostra rete distributiva". Anzi, secondo Colombano, anche gli agenti potranno trarre vantaggio dall'intesa con Banco Desio.

Innanzitutto perché, spiega, "la possibilità di disporre di gestioni separate più grandi, unita a una prospettiva di lungo termine che ci consente di assorbire la volatilità dei mercati e la fluttuazione dei tassi di interesse, offre maggiori garanzie a tutti gli assicurati". E poi perché, aggiunge, "Banco Desio è un marchio riconosciuto dal mercato: distribuire gli stessi prodotti offerti allo sportello di un simile istituto costituisce un valore anche per i nostri intermediari".

OBIETTIVI A PIÙ LUNGO TERMINE

Le prospettive della partnership non si fermano tuttavia al comunque lungo orizzonte temporale dell'accordo che è stato sottoscritto. Per Italiana Assicurazioni, illustra Colombano, "l'alleanza con Banco Desio ci consente di entrare in un mercato, quello delle banche di piccole e medie dimensioni, in cui non eravamo presenti e in cui penso che ci siano ancora notevoli margini di sviluppo per la nostra compagnia".

Nel focalizzarsi sugli obiettivi a più lungo termine, Decio torna invece ai valori di fondo dell'istituto di credito. "Il nostro piano industriale si è dato l'obiettivo di diventare la miglior banca di prossimità in Italia", afferma Decio. "Una partnership di questo genere, oltre a generare ricavi provvigionali che sono fondamentali per il nostro modello di business, è utile per rimarcare la nostra identità di banca vicina alle esigenze e ai bisogni della nostra clientela". Molto dipenderà appunto dalla capacità di definire un'offerta che possa soddisfare le necessità di fasce della popolazione che mostrano peculiarità e abitudini diverse. Poi, seppur non fondamentale, c'è anche il tema delle dimensioni. "È un aspetto che non trascuriamo e in futuro, se ci saranno opportunità, non escludo – conclude Decio – che potremmo procedere a nuove acquisizioni".