

BANCASSICURAZIONE

RAMO DANNI, TERRENO DI CACCIA PER LE BANCHE ITALIANE

I NUMERI DELLA BANCASSURANCE NON VITA SONO ANCORA BASSI, MA IN DIECI ANNI LA PERCENTUALE DELLA QUOTA DI MERCATO È SALITA DAL 3% A QUASI L'8%. IL MODELLO DI RIFERIMENTO DEVE ESSERE QUELLO DEGLI OPERATORI FRANCESI, BEST PRACTICE DEL MERCATO

di FABRIZIO AURILIA



Il ramo danni è sempre più nel mirino delle banche italiane. Dopo essere entrate nel settore vita e aver conquistato in pochi anni la leadership indiscussa nella distribuzione, la bancassurance danni è sempre più spesso tra gli obiettivi principali dei piani industriali presentati dagli istituti di credito.

Le banche italiane sono pronte, quindi, a sostenere la domanda delle coperture danni, che tenderà a diffondersi nel nostro Paese come già avvenuto in altri mercati europei, a partire dalla Francia. La società di consulenza e analisi **Excellence Consulting**, nella sua ricerca intitolata *La bancassicurazione danni in Italia: un modello in evoluzione e trasformazione che crea valore per tutti gli stakeholder*, mette in fila una serie di dati per interpretare le strategie delle banche che operano in Italia e che vanno a caccia delle polizze danni. La società ha messo a confronto le best practice francesi **Crédit Mutuel (Credit Mutuel Assurances)**, **Crédit Agricole (CA Assurances)** con i risultati dei player della bancassurance domestici: **Intesa Sanpaolo (Intesa Sanpaolo Assicura)**, **Poste Italiane (Poste Assicura)**, **Mps (Axa Mps)**, **Unicredit (CreditRas e Incontra)**, **Bper e Popolare di Sondrio (Arca Assicurazioni)**, **Banco Bpm (Vera Assicurazioni e Vera Protezione)** e **Credem (Credem Assicurazioni)**.

LE POTENZIALITÀ ARRIVANO DAI NUMERI

La traiettoria che avvicina le banche italiane ai campioni stranieri è già evidente nel valore dei premi danni per cliente emessi dai primi istituti nazionali, nel 2020: Bper (104 euro) e Banca popolare di Sondrio (78 euro) non distano molto da quanto realizzato da Crédit Mutuel (116 euro) e Crédit Agricole (94 euro), dicono gli analisti.

Guardando i premi conseguiti per sportello nel 2020, il divario è certamente maggiore ma non mancano le potenzialità, sostengono da Excellence: Mps (126mila



LE PARTITE ANCORA APERTE

La bancassicurazione è protagonista delle trattative che riguardano le principali compagnie e banche italiane.

L'elenco delle partite da giocare è lungo: dall'interesse di diverse compagnie, tra cui Crédit Agricole, Axa, Generali e Allianz, per il business assicurativo di Banco Bpm; a Unipol che ha creato il polo Bper-Carige-Popolare di Sondrio; da **Cassa Centrale Banca** e **Iccrea** che, forti dei rispettivi 1.483 e 2.472 sportelli, chiudono accordi con partner svariati assicurativi per vendere i contratti attraverso i propri canali distributivi; fino all'accordo che può favorire un grande sviluppo tra Unicredit e Allianz, siglato a inizio anno.

euro), Credem (115mila), Intesa Sanpaolo (112 mila) e Bper (101mila), sono ben lontani da quanto registrato da Crédit Mutuel (736mila euro) e Crédit Agricole (595mila), ma, appunto, questa differenza proverebbe il potenziale di crescita del canale bancario.

La ricerca evidenzia anche che banche e Poste, nel 2021, hanno accumulato il 7,8% dei premi danni totali del mercato italiano (39,1 miliardi di euro) contro il 2,9% del 2009, il che, si legge nello studio, “è indicatore di un cammino oramai iniziato nello sviluppo delle coperture assicurative danni”.

LA NECESSITÀ DI CRESCERE

C'è però da ricordare che in Italia, la raccolta danni non auto è molto ridotta, con un peso sul Pil inferiore all'1%, a fronte di valori pari al 2,1% in Francia, al 2,5% in Germania e nell'ordine del 3,5% nel Regno Unito. “Lo sviluppo del modello di bancassicurazione nei rami danni – ha commentato **Gianluca Zanini**, partner di Excellence Consulting – si è realizzato più recentemente rispetto a quanto avvenuto nei rami vita



© seb_ra - iStock

e presenta un peso ancora limitato rispetto agli altri canali, pur avendo raggiunto il 7,8% nel 2021”.

Nei rami vita, gli sportelli bancari e postali hanno toccato il 59,2% della quota di mercato, circa 62,7 miliardi di euro rispetto al totale del mercato vita pari a circa 106 miliardi.

“La nostra ricerca – sottolinea Zanini – mette in luce che esistono ampi margini di crescita nelle coperture assicurative danni e per questo le partnership con le assicurazioni sono al centro delle strategie delle banche che vogliono replicare lo sviluppo già sperimentato nel business assicurativo vita, e per tale via incrementare le fonti di ricavo grazie alle commissioni sui prodotti assicurativi danni”.

QUALE MODELLO SCEGLIERE?

Le coperture danni, ha spiegato **Maurizio Primanni**, founder del gruppo Excellence, rappresentano un'opportunità di crescita rilevante per le banche: “pensiamo all'accordo tra Unicredit e **Allianz** – ha argomentato – e ai recenti sviluppi che stanno riguardando Banco Bpm, con diversi grandi gruppi assicurativi impegnati a contendersi la partnership con la banca; senza dimenticare gli importanti risultati ottenuti da Intesa Sanpaolo senza partner assicurativi, attraverso una divisione assicurativa completamente controllata dalla banca o quelli che stanno ottenendo Bper e Popolare di Sondrio grazie al supporto del gruppo **Unipol**”.

Secondo Excellence, i risultati premierebbero il modello *captive*, o comunque quello caratterizzato da una “relazione *equity based* con il partner assicurativo”, come nel caso di Unipol, Bper e Popolare di Sondrio, o delle best practice francesi, riprese nella ricerca.

Per cogliere le opportunità più significative, chiosa Primanni, occorrerà sviluppare una “*customer journey* multicanale”, un approccio che consente “al cliente di dialogare alternativamente con filiali e canali digitali senza soluzione di continuità”.