

I PROTAGONISTI DEL RISIKO

TRA BANCHE E COMPAGNIE ASSICURATIVE IL RAPPORTO DI COOPERAZIONE È STORICO, MA NEL TEMPO I DUE MONDI SI SONO AVVICINATI SEMPRE DI PIÙ, CON PROGETTI CHE HANNO SEGUITO, CON FORTUNE ALTERNE, MODELLI DI COLLABORAZIONE DIFFERENTI E CON RECIPROCI SCAMBI DI TOP MANAGEMENT. QUELLO CHE PARE UN PASSAGGIO EVOLUTIVO PER ENTRAMBI I SETTORI NON È ANCORA CONCLUSO

di NICOLA RONCHETTI, ceo di Finer



A nessuno sfugge che dietro il recente risiko bancario, per ora tristemente e, speriamo, solo momentaneamente congelato dal conflitto in Ucraina, vi sia una partita ben più grossa: quella della protezione.

A rischio di essere ripetitivi e forse anche un po' pedanti nel ricordarlo, soprattutto ai lettori di *Insurance Review*, va sottolineato che in Italia abbiamo il più grande mercato potenziale per le polizze assicurative, essendo il nostro Paese afflitto dal ben noto fenomeno, divenuto endemico e cronico, della sotto-assicurazione.

Due dati che sono divenuti una sorta di mantra, per ora del tutto inefficace: solo un italiano su dieci è adeguatamente coperto dai rischi più basilari (responsabilità civile, salute e vita) e solo uno su quattro sull'unico bene reale che spesso possiede, ovvero la casa. Dietro questa prateria inesplorata si celano i legittimi appetiti di banche, finanziari d'assalto e anche di qualche compagnia di assicurazione, almeno di quelle che si sono risvegliate dal torpore del sonno passato sugli allori delle Rc auto.

In un mercato guidato dall'offerta, come quello assicurativo, vi è una sola indagata: l'offerta, appunto. Certamente è più semplice autoassolversi dicendo che manca la cultura della protezione tra gli italiani e se questo è inequivocabilmente vero è altrettanto vero che ciò dipende da chi questo mercato lo domina, o forse è meglio dire, lo dominava: le compagnie assicurative. Le stesse compagnie assicurative che, con qualche eccezione, sembrano vivere un conflitto interno con i propri distributori – gli agenti – tristemente testimoniato dalla progressiva decimazione degli stessi anno dopo anno.

APPROCCI DIVERSI AL MONDO BANCARIO

Ecco allora spiegata, ad esempio, la battaglia attualmente in corso per il controllo di **Generali**, ma anche la creazione del quarto polo bancario sotto l'egida di **Unipol**.

Il gruppo bolognese, già azionista di riferimento di **Bper**, ha poi acquisito prima parte della rete **Ubi** (che **Intesa Sanpaolo** ha dovuto cedere per le regole anti-trust) ora **Carige**, e punta a consolidarsi in **Popolare di Sondrio** per ampliare la propria potenza distributiva sul fronte *bancassurance*.



Nicola Ronchetti, ceo di Finer

Su questi fronti i protagonisti sono calibri da novanta: **Alberto Nagel** e la sua **Mediobanca**, **Leonardo Del Vecchio** patron dell'unico colosso dell'ottica italo francese **EssilorLuxottica**, **Francesco Gaetano Caltagirone** e **Carlo Cimbri**, appunto con la sua **Unipol**, divenuta poi con la immancabile regia di piazzetta Cucchia e la conseguente caduta in disgrazia della famiglia **Ligresti, UnipolSai**.

Intesa Sanpaolo da sempre la più ecumenica delle banche, guidata da un manager illuminato e visionario come **Carlo Messina**, ha fatto una scelta che si è rivelata vincente: realizzare al proprio interno la prima compagnia assicurativa nel ramo danni non auto in Italia.

L'altra protagonista di quello che era il derby milanese, **Unicredit**, è passata dalle forche caudine e dalla cura dimagrante di **Jean Pierre Mustier**, che ha avuto il merito di salvarla dal baratro ma forse anche, inevitabilmente, di renderne più tortuoso il futuro con la cessione di **Fineco**, azienda gioiello guidata magistralmente da **Alessandro Foti**, e **Pioneer**, comprata dagli americani da un **Fabio Innocenzi** al massimo del suo splendore, ai francesi di **Amundi**. **UniCredit**, non ha più fabbriche prodotte o compagnie assicurative al suo interno: la strategia di **Andrea Orcel** è quella di rafforzare le relazioni con partner di grande valore, come **Allianz**, un lungo fidanzamento nato ai tempi del **Credito Italiano** e della **Ras**.

QUANDO I MATRIMONI NON SONO ROSE E FIORI

Impossibile poi non citare la **Banca Monte dei Paschi di Siena**, lo storico istituto di credito italiano fondato nel 1472, ad oggi la più antica banca ancora in attività, ritenuta anche la più longeva al mondo (facendo tutti gli scongiuri del caso). La banca senese ha infatti una partnership strategica basata su un accordo nel bancassurance vita, danni e nella previdenza complementare con il colosso francese **Axa**, sottoscritto a marzo del 2007 e rinnovato fino al 2027, un vero e proprio matrimonio dunque. Ma con penale: tra i tanti oneri di cui dovrà farsi carico l'eventuale compratore o lo Stato venditore di Mps vi è un indennizzo da un miliardo di euro da pagare al partner assicurativo francese. Nulla di scandaloso visto che ai tempi del salvataggio di Stato, Mps aveva rinegoziato il contratto pluriennale di bancassicurazione con il colosso francese che aveva per questo investito significativamente nella banca. A sottolineare il legame tra banche e assicurazioni basti ricordare che all'epoca dell'accordo in Mps c'era **Marco Morelli** come vice direttore generale, tornato poi a Siena come amministratore delegato dal 2016 al 2020 e dal 2020 nel gruppo Axa.

Non è una novità che i top manager passino da banche a compagnie assicurative. Basti pensare a **Mario Greco**, oggi ceo di **Zurich**, o a un altro grande banchiere, **Sergio Pietro Ermotti**, ex ceo di **Ubs**, oggi presidente di **Swiss Re**.

La penale del *change of control* è una regola quando si parla di accordi di bancassurance. Basti pensare alla partnership **Cattolica Assicurazioni - Banco Bpm** e a come sono volati inizialmente gli stracci quando sulla compagnia scaligera è piombato il Leone di Trieste. A sancire la tregua, un anno fa Banco Bpm e Cattolica comunicavano "di aver raggiunto un accordo con il quale vengono superate le rispettive divergenze e sono definiti i termini e le modalità di adeguamento e di prosecuzione della partnership nel settore della bancassurance e dei relativi diritti di exit così coniugando i rispettivi interessi e tenendo conto del mutato contesto economico". Per la cronaca l'accordo raggiunto tra Banco Bpm e Cattolica prevede, "a fronte della rinuncia di Banco Bpm alla *call* già esercitata, il riconoscimento allo stesso Banco Bpm di un diritto

di uscita anticipata dalla partnership": come dire "del domani non vi è certezza".

Banche e assicurazioni sembrano dunque intrecciate da un rapporto complesso a volte perfino incestuoso, che spiega come, quando ci si concentra troppo sulle lotte di potere interne, si rischia di perdere di vista il mercato e il cliente finale.

LA FORMULA DINAMICA DELLE RETI DI CONSULENTI FINANZIARI

Una situazione meno intricata la troviamo in altre banche più giovani, snelle e dinamiche e per questo forse meno *politicizzate* e complesse da governare, che oggi rappresentano un modello di indiscutibile successo per il felice connubio tra protezione e investimenti.

Ci riferiamo alle reti dei consulenti finanziari e in particolare a quelle, tra le dieci maggiori, a maggior trazione assicurativa: **Allianz Bank Financial Advisor**, **Bnl Bnp Paribas Life Banker** e **Banca Mediolanum**.

Allianz Italia e Allianz Bank Financial Advisor, sotto la guida rispettivamente di **Giacomo Campora** e di **Paola Pietrafesa**, stanno realizzando il sogno di ogni banca e assicurazione: il progetto *Casa Allianz*, che vede sotto lo stesso tetto agenti e consulenti finanziari nella proposizione di prodotti di protezione *stand alone* o in combinazione con prodotti di investimento.

Bnl Bnp Paribas Life Banker, la rete dei consulenti finanziari nata nel 2014 sotto la guida di **Ferdinando Rebecchi**, ha da subito adottato il modello bancassurance grazie a **Bnp Paribas Cardif**, pioniere e leader in Italia nella bancassicurazione *retail*, di cui è stata fino a poco tempo amministratore delegato **Isabella Fumagalli**, ora, non a caso, approdata alla guida del *private banking* e *wealth management* della banca.

Un altro esempio di come protezione e investimenti vanno a braccetto è il caso di Banca Mediolanum, fondata dal compianto Ennio e guidata con grande capacità e visione da **Massimo Doris**, che affianca da tempo ai suoi 5.000 *family banker* oltre 200 *protection specialist* che appoggiano i consulenti finanziari e i loro clienti sul fronte della protezione.

Insomma, possiamo dire che nel settore della banca assicurazione quello fin qui sommariamente descritto non è che l'inizio di una nuova avventura, e che il bello deve ancora venire.

