

BANCASSURANCE

Uno stop imposto da inderogabili necessità di patrimonio

Con la mancata crescita dei mercati, le banche e le compagnie di assicurazione non riescono a ricavare sostanziali benefici dalla rete alternativa originata dai loro accordi commerciali. E ora, con lo scioglimento delle alleanze, si arriva al naufragio de facto di moltissime iniziative.

di **CLAUDIO CACCIAMANI**



Claudio Cacciamani è professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'Università degli studi di Parma.

La mitologia classica abbonda di coppie inseparabili di amici, spesso semidei o eroi. Il loro destino è di frequente tragico: sacrificio reciproco in nome dell'amicizia, o duello per motivi alti e nobili, con vittoria di uno e conseguente morte dell'altro. Anche il sistema finanziario ha conosciuto una coppia nelle intenzioni inseparabile: la bancassurance. Sul tema, oggi più che mai, è opportuno indagare i motivi della nascita e la loro coerenza con le ragioni attuali del naufragio *de facto* di moltissime iniziative. In passato, era interesse delle compagnie avere una rete alternativa per tentare di affrancarsi da quelle "tradizionali".

Le banche crescevano in modo inarrestabile in sportelli e masse amministrate. Per le compagnie, la mancata alleanza con esse poteva fare perdere un'occasione unica per aumentare non solo i premi, ma anche il parco clienti. L'accordo commerciale era pressoché immancabilmente suggellato da una partecipazione della compagnia nel capitale azionario della banca. Con mercati in crescita, il valore dell'investimento nel capitale bancario sarebbe comunque aumentato, con capital gain da scrivere

o di cui tenere conto nel bilancio da parte delle compagnie. A sua volta, per le banche la collaborazione con le imprese di assicurazione comportava un duplice potenziale beneficio. A livello commerciale, si originavano flussi provvigionali che, soprattutto nel ramo vita e per le polizze pluriennali, risultavano molto appetibili. Peraltro, la potenziale concorrenza di polizze nel ramo vita rispetto ai prodotti bancari non era così rilevante, dato che il mercato finanziario sembrava crescere incessantemente, con una clientela interessata a prodotti alternativi rispetto a quelli tradizionali bancari. Sul piano patrimoniale, l'ingresso delle compagnie nel capitale delle banche con aumenti dedicati comportava per queste ultime un effetto positivo sul patrimonio, in particolare su quello di vigilanza. Meno fortunate si sono dimostrate le politiche "autarchiche" di compagnie promosse da banche, magari con altre compagnie partner nel ruolo di azionisti di minoranza qualificata. I problemi di governance, operativi e di coordinamento ne hanno decretato la cessione interamente alla banca o alla compagnia partner. Stessa sorte hanno subito la maggioranza delle iniziative bancarie promosse

dalle compagnie. Con la crisi, il quadro, da un lato, ha accentuato i suoi tratti, dall'altro, è mutato profondamente. Le masse di risparmio della clientela si sono ridotte drasticamente. Per le banche è stato essenziale ripristinare equilibri di liquidità a scapito di strumenti di raccolta alternativi ai depositi, come quelli assicurativi. Allo stesso modo, nel ramo danni, politiche di vendita "forzate" di polizze sui finanziamenti ha subito il sindacato contrario delle autorità di Vigilanza. Inoltre, la riduzione delle filiali indotta dalla necessità di abbassare i costi operativi fa venire meno uno dei pilastri fondanti la bancassurance, cioè la capillarità della rete sul territorio.

Infine, il perdurare dei risultati negativi delle banche impone, seppure con grande ritrosia, le compagnie di assicurazione a verificare i valori delle partecipazioni bancarie nel loro bilancio. Trasversale alle problematiche delineate è l'inderogabile necessità di patrimonio, anche ai fini di vigilanza, che sia le banche sia le compagnie di assicurazione manifestano. Le partecipazioni in altri intermediari non solo non portano più i redditi diretti e indiretti auspicati, ma diventano un peso insostenibile, in quanto il loro valore viene sottratto al patrimonio di vigilanza. Le soluzioni a quanto delineato sono apparse varie: scioglimento delle alleanze e

vendita di compagnie bancarie, cambiamento della strategia di mercato, sempre più previdenziale e meno assicurativa, offerta di prodotti assicurativi di tutela dagli effetti negativi della crisi. In realtà, le strategie commerciali attuali delle compagnie denotano l'assenza di una politica incisiva a favore dei canali definiti "tradizionali", tale, tuttavia, da bilanciare il progressivo disimpegno o, meglio, la situazione di stallo del rapporto con le banche e il non univoco sviluppo di canali "alternativi". Di conseguenza, sul piano commerciale, il futuro, anche immediato, passa per un'improvvisabile ridefinizione sia dei prodotti sia delle modalità con cui le compagnie di assicurazione e le banche vorranno in concreto collaborare. A livello finanziario, l'unica, magari obbligata, "cooperazione" è oggi rappresentata dai prestiti erogati dalle banche alle compagnie di assicurazione per sostenere le operazioni straordinarie di queste ultime. I rischi e i conflitti di interesse di questi legami sono assolutamente nuovi e tutti da esplorare per le autorità di Vigilanza, gli azionisti e, soprattutto, gli stakeholders. Se questo è lo stato dell'arte, è probabile che banche e compagnie di assicurazione non vivranno né sacrifici nell'interesse reciproco, né duelli cruenti, ma una tanto silente quanto irreversibile eutanasia di un, seppur fortemente decantato, sodalizio. ■