



Mondo Institutional

Forum Assicurazioni - 4<sup>a</sup> edizione

## **Bankinsurance: caratteristiche e risultati**

Riccardo Cesari  
Consigliere IVASS

Venezia, 17 settembre 2021

## 1. Introduzione

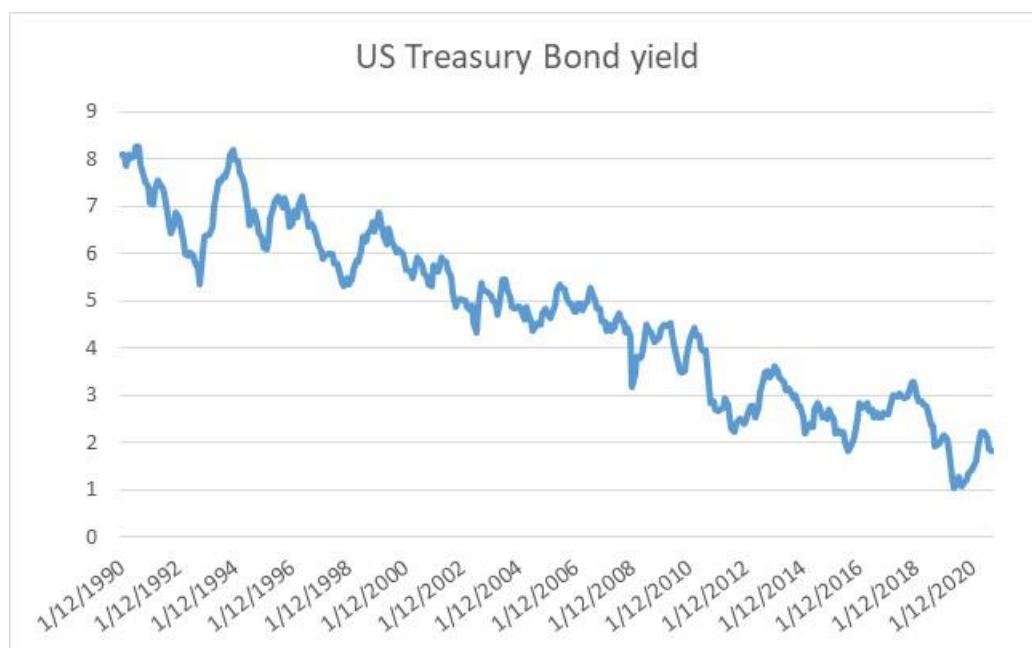
Ringrazio Mondo Institutional e in particolare l'Amministratore Stefano Gaspari per l'invito e l'organizzazione di questo ormai tradizionale appuntamento.

Il tema della bankinsurance è da tempo al centro dell'attenzione dell'Istituto anche perché è rappresentativo di un legame che, in Italia, è presente nella stessa governance di IVASS, dove troviamo integrata, dopo la riforma del 2012, la Vigilanza assicurativa nella Vigilanza bancaria.

Per bankinsurance (o bancassurance) si intende la cooperazione, più o meno stretta, tra una banca e un'assicurazione con, almeno nelle intenzioni, importanti reciproci benefici.

In tutti i paesi sviluppati, questo tipo di cooperazione ebbe inizio alla fine degli anni '80, sulla spinta di due fattori principali: il processo di deregolamentazione, con la progressiva caduta delle barriere tra gli intermediari finanziari (era l'epoca in cui cadevano anche i "muri" politico-ideologici), e il trend di discesa di lungo termine dei tassi d'interesse (Fig. 1) che ha rotto per sempre la simpatica "regola aurea" del 3-6-3 (borrow at 3%., lend at 6% and go to golf at 3 p.m.).

**FIG. 1 La discesa dei tassi d'interesse: 1990-2020**



Sulla carta, la bankinsurance presenta vantaggi per tutti i soggetti del mercato.

Per le banche è una fonte di commissioni d'intermediazione a compensazione della contrazione dei margini d'interesse; è un canale di fidelizzazione della clientela; è un modo di diversificare i rischi; è uno strumento di ottimizzazione delle risorse, efficienza, economie di scala e di scopo e di crescita della produttività.

Per le assicurazioni è una fonte di premi aggiuntivi; è un modo "facile" di allargare significativamente la rete distributiva raggiungendo nuove aree e nuova clientela; è un'opportunità di sviluppo di nuovi prodotti sia nel Ramo Vita che nel Ramo Danni.

Anche per i consumatori, trovare "tutto" in un unico punto di vendita è un vantaggio non indifferente sia nella fase d'acquisto che nella consulenza pre-contrattuale e nel supporto post-vendita.

Una recente ricerca IVASS-BI, di cui si è dato conto anche nella Relazione Annuale sul 2020 <sup>1</sup>, ha analizzato gli ultimi 15 anni di rapporti tra banche e assicurazioni, ricavando, sia pure in via preliminare, alcuni risultati interessanti che vorrei qui riassumere.

## **2. Tipologie di relazioni banca-assicurazione**

La cooperazione tra banche e assicurazioni avviene, tipicamente, attraverso due tipologie alternative: i) l'accordo commerciale tra i due intermediari e ii) l'acquisizione di una partecipazione azionaria da parte della banca nell'assicurazione<sup>2</sup>. Meno diffusa è la forma intermedia della "joint venture" con la partecipazione di banca e assicurazione in un "veicolo societario distributivo".

Nel primo caso (accordo commerciale) il legame di bankinsurance è più lasco, i prodotti distribuiti più standard e i c.d. "costi di agenzia" a carico dell'assicurazione più elevati. La banca percepisce "provvigioni di acquisizione" che possono essere scomposte

---

<sup>1</sup> F. Apicella, L. D'Aurizio, R. Gallo e G. Guazzarotti, Le relazioni tra banche e assicurazioni in Italia, 2021, report interno, e IVASS, Relazione sull'attività svolta dall'Istituto nell'anno 2020, 30 giugno 2021 pagg. 120-126, in <https://www.ivass.it/pubblicazioni-e-statistiche/pubblicazioni/relazione-annuale/2021/index.html>

<sup>2</sup> In Italia i primi casi bankinsurance risalgono a inizio anni '90. Forme di "insurebank" (partecipazioni strategiche di assicurazioni nelle banche) sono presenti ma quantitativamente marginali.

in un up-front e in “provvigioni periodiche di mantenimento” (fino a scadenza o al riscatto della polizza) per incentivare la banca a minimizzare i riscatti anticipati.

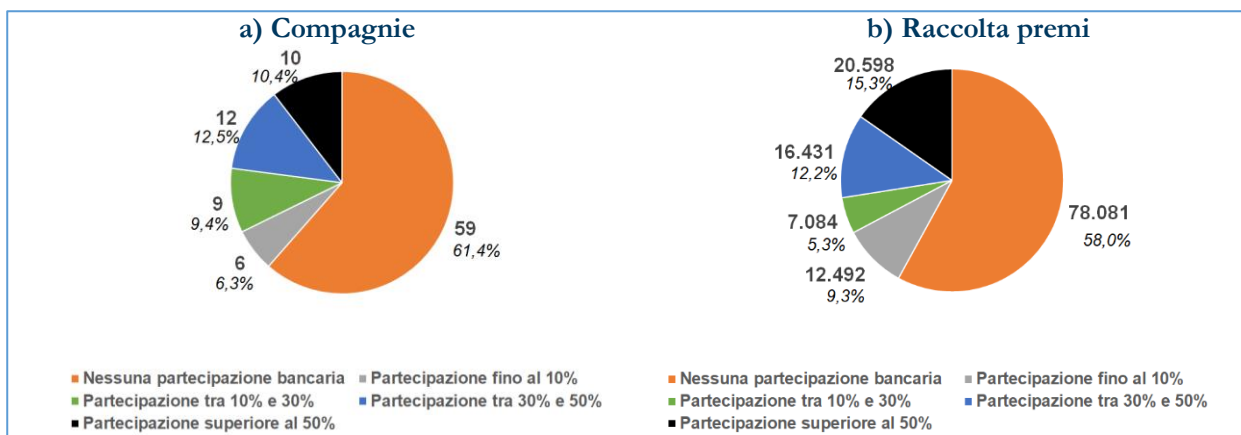
Nel secondo caso (partecipazione azionaria), oltre alla partecipazione agli utili c'è, di regola, una più ampia sinergia tra i due soggetti che coinvolge le fasi di pianificazione strategica e di controllo. In questo caso la banca distributrice (o il suo gruppo) può diventare anche il gestore finanziario delle risorse raccolte.

Naturalmente, la partecipazione può essere maggioritaria, di controllo o solo rilevante. In ogni caso la regolamentazione prudenziale (Basel III, Solvency II) prevede, a fronte della partecipazione, stringenti requisiti di capitale.

Su 96 compagnie vigilate a fine 2020, le banche avevano partecipazioni in 37 (erano 35 nel 2019) di cui 12 partecipate in misura rilevante (30%-50%) e 10 in misura maggioritaria (>50%). In termini di premi raccolti, entrambi questi due gruppi hanno una quota tra il 12 e il 15% (16 e 21 miliardi di euro rispettivamente) (Fig. 2).

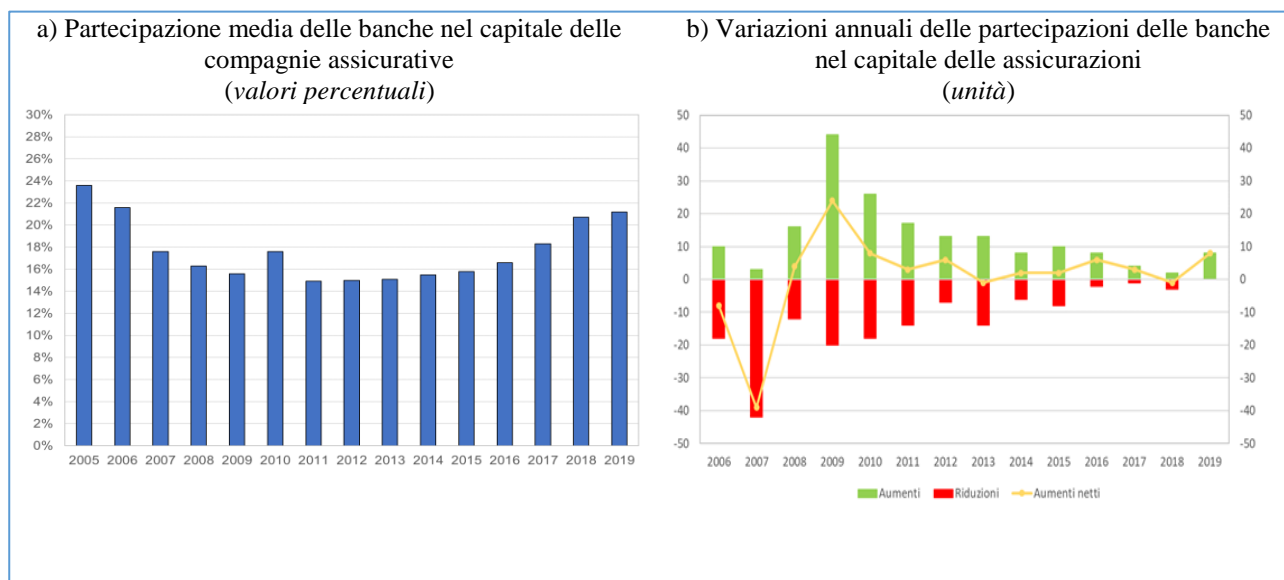
Se le 37 compagnie partecipate rappresentavano circa il 42% dei premi totali, le banche partecipanti (29) detenevano circa l'80% dell'attivo del settore bancario, con una quota di partecipazione tendenzialmente crescente al crescere della dimensione della banca.

**FIG. 2 Assicurazioni partecipate da banche al 31.12.2020**



Le quote di partecipazione hanno avuto oscillazioni importanti, con un valore medio (oggi intorno al 22%) che ha toccato un minimo al 15% circa nel 2011 (Fig. 3)<sup>3</sup>

**FIG. 3 Partecipazioni azionarie delle banche nelle assicurazioni**



La partecipazione azionaria si traduce, ovviamente, in un massiccio ricorso al canale bancario ma questo non cresce con la quota azionaria (Tab. 1).

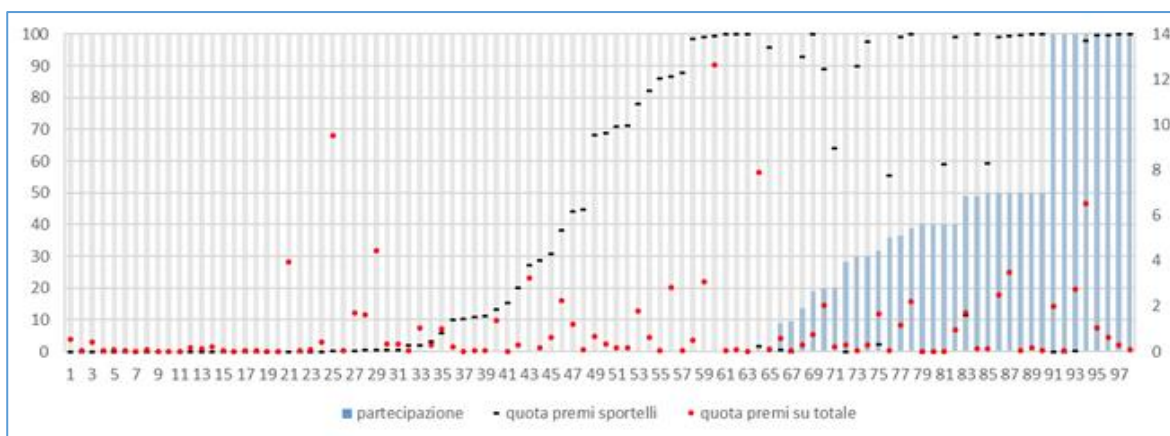
**TAB. 1 Premi Vita e Danni per canale e per quota di partecipazione**

	Nessuna partecip.	Partecip. fino al 10%	Partecip. 10%-30%	Partecip. 30%-50%	Partecip. oltre il 50%
<b>Quote aggregati</b>					
<b>Vita</b>					
Sportelli bancari	35,8	5,2	89,8	87,1	63,4
Promotori finanziari	12,7	0,3	3,9	12,4	35,6
Agenzie	47,9	92,6	3,0	0,3	0,2
Vendita diretta e broker	3,7	2,0	3,4	0,1	0,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Danni</b>					
Sportelli bancari	5,6	1,5	39,2	85,6	59,1
Promotori finanziari	0,1	-	-	-	40,8
Agenzie	75,6	92,1	19,1	10,6	-
Vendita diretta e broker	18,7	6,4	41,7	3,9	-
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<sup>3</sup> Ove non specificato i dati si riferiscono al 31.12.2019.

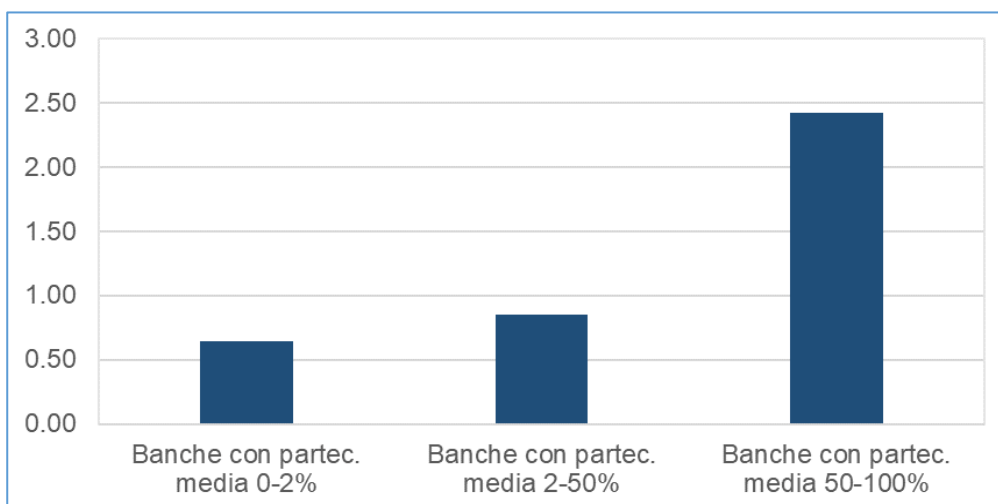
Anche per alcune compagnie non partecipate l'utilizzo del canale bancario è molto rilevante (tra il 70 e il 100%), a indicazione della presenza di accordi commerciali di distribuzione (Fig. 4)

**FIG. 4 Distribuzione delle compagnie per quota di partecipazione, quota canale bancario e quota di mercato**



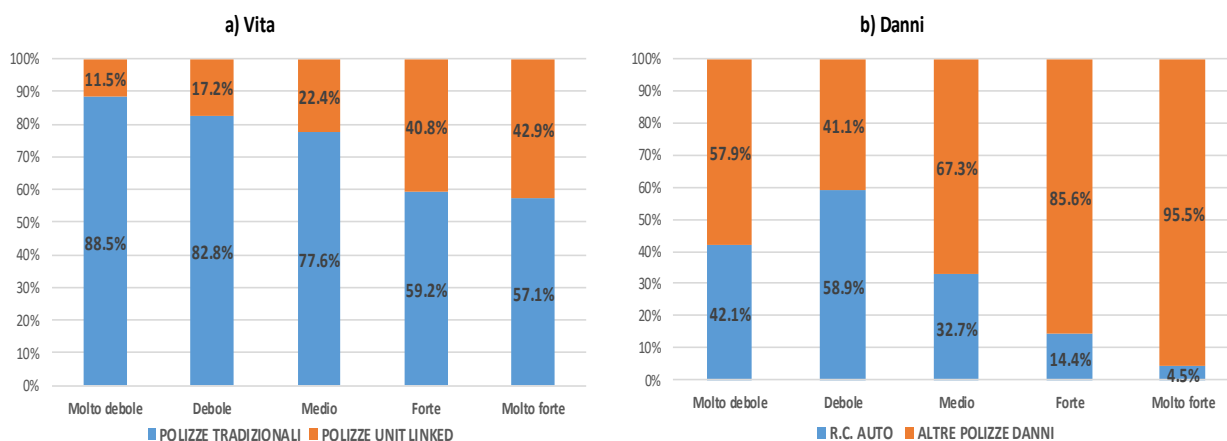
Dal punto di vista del soggetto partecipante (la banca), il valore delle polizze distribuite (in rapporto al patrimonio) cresce al crescere della partecipazione (Fig. 5)

**FIG. 5 Valore delle polizze distribuite su patrimonio bancario per tipologia di banche**



Dal punto di vista della compagnia partecipata, invece, l'intensità della relazione di bankinsurance<sup>4</sup> si lega, sul lato Vita a una crescente incidenza dei prodotti non tradizionali (polizze unit linked in particolare) e sul lato Danni a una crescente presenza (fino ad arrivare quasi alla totalità) dei prodotti non auto (Fig. 6)

**FIG. 6 Tipologia di polizze e intensità della relazione di bankinsurance**



Ci sono motivazioni per entrambi i risultati: nel Ramo Vita, le polizze unit linked: i) sono certamente più omogenee rispetto ai prodotti d'investimento tipicamente offerti alla clientela bancaria, ii) lasciando il rischio in capo al cliente non determinano assorbimenti di capitale regolamentare, iii) possono essere investite in fondi comuni gestiti dal medesimo gruppo bancario.

Nel Ramo Danni, la vendita di polizze attraverso il canale bancario è spesso legata ad operazioni di finanziamento come nel caso delle polizze incendio e scoppio per i mutui immobiliari o le polizze caso morte o le polizze sulla casa.

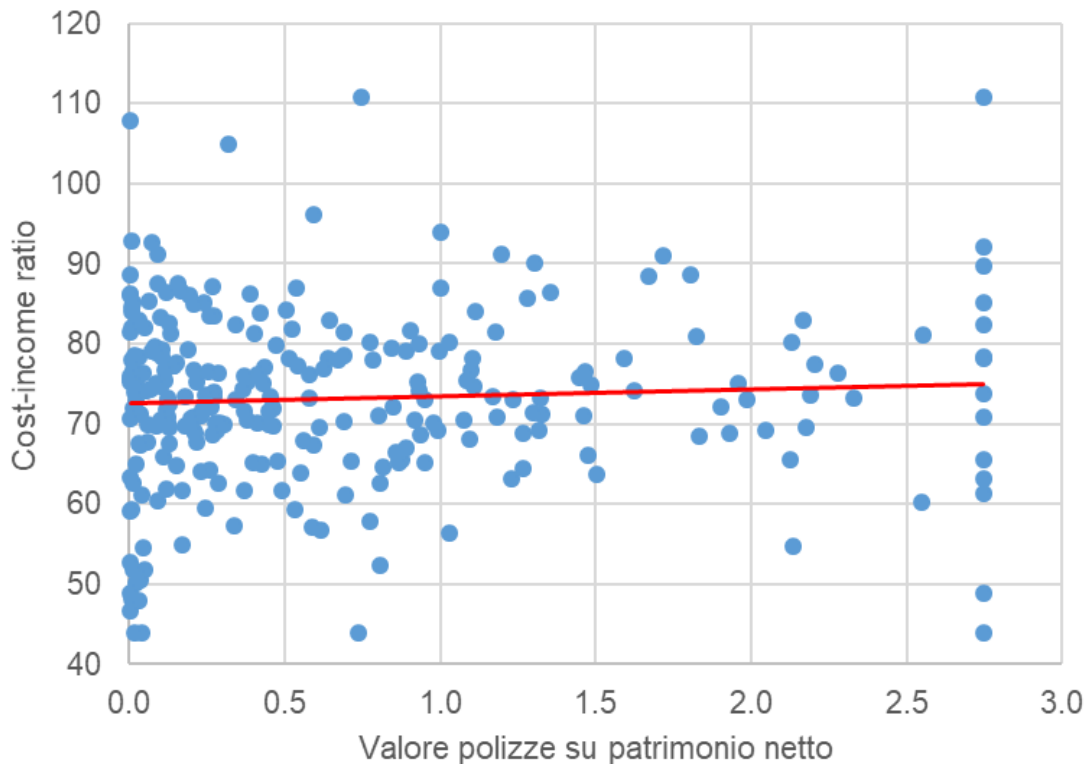
<sup>4</sup> Considerando congiuntamente la quota di partecipazione azionaria e l'incidenza del canale bancario sono stati ottenuti 5 livelli di intensità della relazione di bankinsurance, da molto debole a molto forte.

### 3. Efficienza e redditività delle banche partecipanti e delle compagnie partecipate

Uno dei rischi delle strategie di bankinsurance è che l'aumento dei costi e della complessità operativa finiscano per compensare o più che compensare gli effetti positivi della diversificazione e dell'aumento dei ricavi.

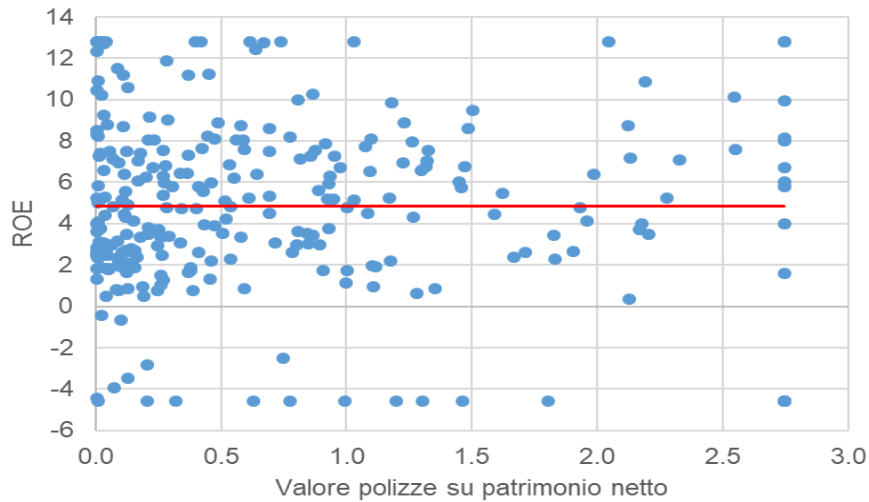
Dal punto di vista delle banche partecipanti, considerando un indicatore di efficienza come il rapporto costi operativi / margine d'intermediazione si vede che esso non cala in modo apprezzabile al crescere della distribuzione assicurativa (valore polizze su patrimonio netto) (Fig. 7) e lo stesso accade per la redditività misurata dal ROE, return on equity (Fig. 8).

**FIG. 7 Efficienza operativa delle banche al crescere dell'incidenza delle polizze vendute**





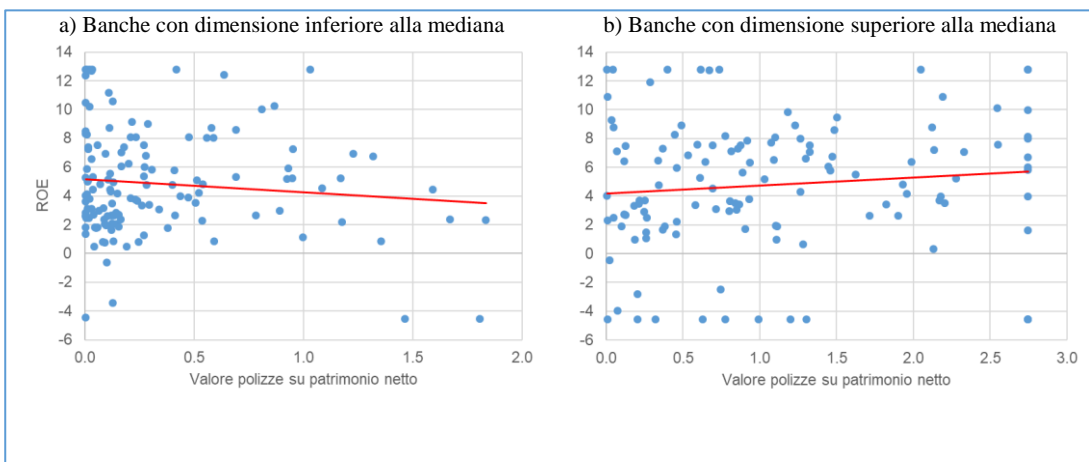
**FIG. 8 Redditività delle banche al crescere dell'incidenza delle polizze vendute**



Quest'ultimo aspetto va tuttavia qualificato sia in funzione della dimensione bancaria sia in funzione della tipologia di partecipazione.

Sul primo aspetto, mentre le banche piccole presentano una redditività persino calante (in media) al crescere delle polizze vendute, quelle medio-grandi mostrano una redditività mediamente crescente al crescere dei volumi assicurativi intermediati (Fig. 9). Tale risultato può essere sia l'effetto di economie di scala (quindi costi minori) sia l'effetto di maggiore potere contrattuale e maggiore partecipazione agli utili (quindi ricavi maggiori).

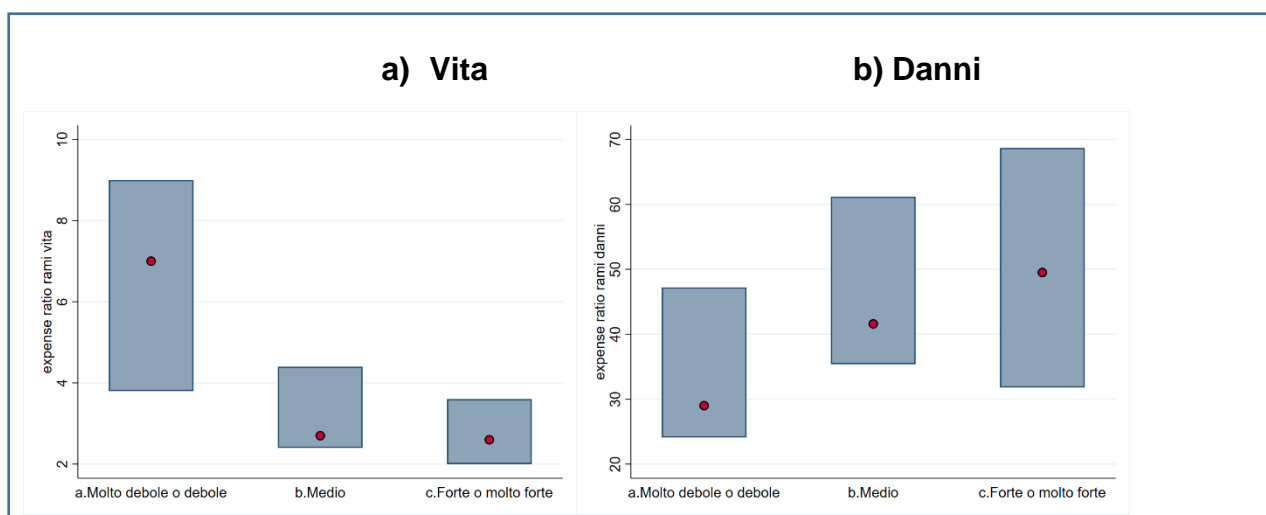
**FIG. 9 Redditività delle banche per classi dimensionali al crescere dell'incidenza delle polizze vendute**



Sul secondo aspetto, una quota di partecipazione di tipo maggioritario (>50%) si associa a un ROE circa doppio (10% in mediana) rispetto alle forme di bankinsurance più lasche (quote minoritarie e accordi commerciali).

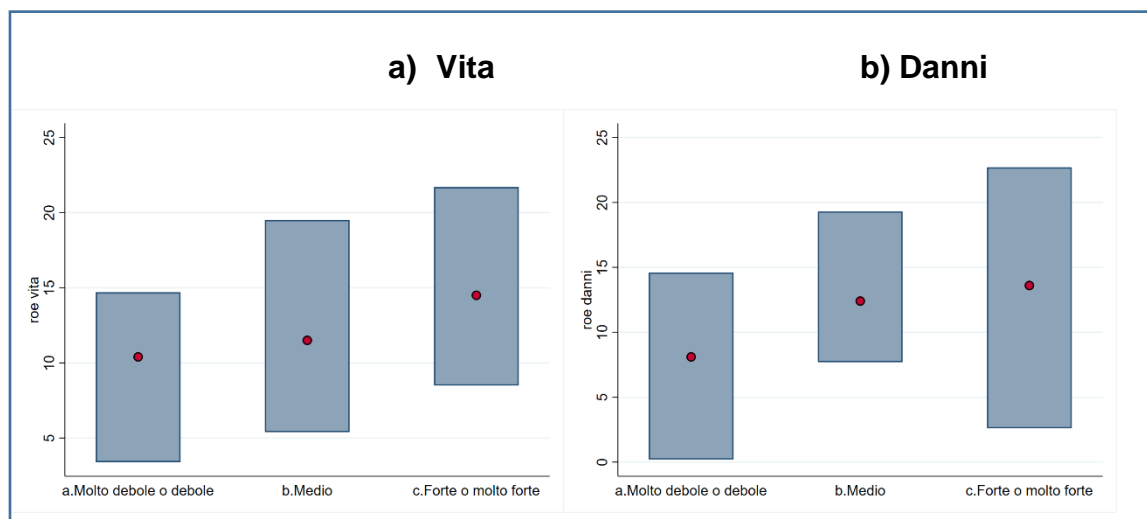
Dal punto di vista delle **compagnie partecipate**, misurando l'efficienza operativa in base all'expense ratio (rapporto costi di gestione / premi) si osservano situazioni opposte nel Vita e nel Danni (Fig. 10): nel primo caso al crescere dell'intensità della relazione di bankinsurance l'expense ratio cala, nel secondo caso cresce.

**FIG. 10 Expense ratio delle compagnie al crescere dell'intensità della relazione di bankinsurance**



In termini di redditività, la situazione nei due Rami è più omogenea, con una tendenza crescente del ROE mediano al crescere dell'intensità della relazione di bankinsurance.

**FIG. 11 ROE delle compagnie partecipate al crescere dell'intensità della relazione di bankinsurance**



#### 4. Conclusioni

La cooperazione strategica tra banche e imprese di assicurazione in Italia ha ormai una storia trentennale e merita un attento esame sulle caratteristiche e le performance che è andata producendo nel tempo. Le promesse in termini di crescita, efficienza operativa e redditività non sempre si sono tradotte in risultati durevoli.

Da prime analisi fatte da IVASS-BI emerge che sul lato bancario, il guadagno di efficienza è stato contenuto se non persino negativo mentre, in media, una maggiore redditività si è riscontrata solo nel segmento delle banche medio-grandi. Sul lato assicurativo, il Ramo Vita ha beneficiato maggiormente della relazione di bankinsurance, soprattutto se veicolata da un'elevata partecipazione azionaria mentre nel Ramo Danni i risultati sono risultati più contrastanti e assai variabili da impresa a impresa.

Resta da chiedersi: c'è stato un vantaggio anche per i consumatori?

Ulteriori analisi potranno aiutare anche in queste risposte.