



**IVASS**  
ISTITUTO PER LA VIGILANZA  
SULLE ASSICURAZIONI



# Quaderno n. 18

## Le relazioni tra banche e assicurazioni in Italia

Federico Apicella, Leandro D'Aurizio, Raffaele Gallo, Giovanni  
Guazzarotti



Settembre 2021



(decreto legge 6 luglio 2012 n. 95 convertito con legge 7 agosto 2012 n. 135)

---

*La serie Quaderni intende promuovere la diffusione di studi e contributi originali sui temi assicurativi al fine di suscitare commenti critici e suggerimenti.*

*Le opinioni espresse nei lavori sono attribuibili ai soli autori e non impegnano in alcun modo la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza.*

---

via del Quirinale 21 - 00187  
ROMA telefono +39 06 42133.1

Tutti i diritti riservati.

È consentita la riproduzione a fini didattici e non commerciali,  
a condizione che venga citata la fonte

La serie è disponibile online nel sito [www.ivass.it](http://www.ivass.it)

**ISSN 2421-4671** (online)

## Le relazioni tra banche e assicurazioni in Italia

Federico Apicella<sup>(a)</sup>, Leandro D'Aurizio<sup>(b)</sup>, Raffaele Gallo<sup>(a)</sup> e Giovanni Guazzarotti<sup>(a)\*</sup>

### Sintesi

Le sinergie tra attività bancarie e assicurative (*bancassurance*) sono state rese possibili dalla deregolamentazione iniziata alla fine degli anni ottanta. Per le banche l'entrata nel settore assicurativo è stata incentivata dalla necessità di diversificare le fonti di ricavo e dall'intento di favorire gli investimenti della clientela in prodotti alternativi a quelli bancari. Per le compagnie assicurative la cooperazione con una banca può consentire di realizzare economie di scala e di scopo nella distribuzione dei propri prodotti e di sfruttare la ricchezza delle informazioni che le banche hanno a disposizione sulle condizioni economiche e finanziarie dei clienti. Questo lavoro documenta la rilevanza della *bancassurance* in Italia in termini sia di accordi commerciali per la distribuzione di prodotti assicurativi attraverso la rete degli sportelli bancari sia di partecipazione delle banche nel capitale delle assicurazioni. Si mostra inoltre che per le banche di maggiore dimensione la propensione a operare nel settore assicurativo è correlata positivamente con la loro redditività e diviene più accentuata con l'aumentare del livello di controllo esercitato dalla banca sulla compagnia. Per le assicurazioni la distribuzione dei prodotti attraverso gli sportelli bancari è associata a una riduzione dei costi operativi nei rami vita e degli oneri per sinistri in quelli danni.

**JEL codes:** G21, G22.

**Keywords:** Assicurazioni, Banche, Bancassurance, Redditività, Efficienza operativa.

---

(a) Banca D'Italia, Dipartimento di Economia e Statistica, Servizio Stabilità Finanziaria; (b) IVASS, Servizio Studi e Gestione Dati.

\* Le opinioni espresse sono personali e non riflettono necessariamente quelle delle istituzioni di appartenenza. La preparazione del lavoro ha beneficiato dei commenti e delle osservazioni di Rosario Capasso, Riccardo Cesari, Francesco Columba, Antonio De Pascalis, Stefano De Polis, Alessio De Vincenzo e Francesco Palazzo. Gli autori restano responsabili di ogni eventuale errore o omissione ancora presente.

## Indice

Indice .....	2
Introduzione .....	3
1. Le relazioni di bancassurance .....	4
1.1 I diversi modelli di <i>bancassurance</i> .....	4
1.2 Le partecipazioni azionarie .....	6
1.3 La distribuzione bancaria dei prodotti assicurativi.....	8
2. La <i>bancassurance</i> e le banche .....	14
2.1 La diversificazione delle fonti di ricavo.....	14
2.2 Redditività ed efficienza operativa .....	15
3. La <i>bancassurance</i> e le compagnie di assicurazione.....	19
3.1 Tipo di attività delle compagnie di assicurazione.....	20
3.2 Redditività ed efficienza operativa .....	22
4. Conclusioni .....	25
Bibliografia.....	27

## Introduzione

Dalla fine degli anni ottanta, in seguito al processo di deregolamentazione del settore finanziario e alla ricerca da parte degli investitori di prodotti di risparmio alternativi a quelli bancari, compagnie di assicurazione e banche hanno operato in misura crescente in modo integrato (Fiordelisi e Ricci, 2011). Sono aumentati sia gli accordi commerciali per la distribuzione dei prodotti assicurativi attraverso la rete di sportelli bancari, in particolare nel ramo vita, sia le partecipazioni delle banche nel capitale delle compagnie di assicurazione. La cooperazione tra attività bancaria e assicurativa (*bancassurance*) è oggi rilevante: in Italia oltre il 40 per cento dei prodotti assicurativi del ramo vita sono venduti per il tramite del canale bancario, un valore simile a quello riscontrato negli altri paesi europei (EIOPA, 2016).

La cooperazione tra banche e assicurazioni può determinare benefici e rischi per entrambe le parti (tav. 1)<sup>1</sup>.

**Tavola 1**

### Rischi e opportunità derivanti dalla distribuzione bancaria dei prodotti assicurativi

	<b>Opportunità</b>	<b>Rischi</b>
<b>Banche</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diversificazione delle fonti di ricavo</li><li>• Utilizzo di strutture e personale già esistente per un nuovo <i>business</i></li><li>• Accesso a un esteso patrimonio informativo per meglio definire l'offerta di prodotti assicurativi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Complessità organizzativa</li><li>• Contagio finanziario</li><li>• Rischi reputazionali derivanti dalla gestione di un nuovo <i>business</i></li><li>• Opacità della collaborazione per regolatori e investitori</li></ul>
<b>Assicurazioni</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Economie di scala e di scopo</li><li>• Aumento del bacino di clientela</li><li>• Accesso al patrimonio informativo delle banche sulle condizioni economiche e finanziarie dei clienti</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contagio finanziario</li><li>• Opacità della collaborazione per regolatori e investitori</li></ul>

Per gli intermediari bancari la distribuzione di prodotti assicurativi attraverso la rete degli sportelli può rappresentare un'opportunità per aumentare il grado di diversificazione dei ricavi, sfruttare sinergie in termini di costi del personale e delle infrastrutture e incrementare la gamma dei prodotti offerti, ampliando così il bacino di clientela (Teunissen, 2008). Le banche possono anche sfruttare la complementarietà tra alcuni prodotti bancari e assicurativi, ad esempio collegando l'erogazione di un mutuo per l'acquisto di un immobile con la vendita di un prodotto assicurativo per la copertura danni (Berghendal, 1995). In modo analogo, la cooperazione con una banca può consentire alle compagnie assicurative di realizzare economie di scala e di scopo nella distribuzione dei prodotti e di raggiungere una clientela più vasta sfruttando la rete degli sportelli bancari e la ricchezza delle informazioni che le banche hanno a disposizione sulle condizioni economiche e finanziarie dei clienti. La stretta collaborazione tra banche e assicurazioni può anche dare luogo

<sup>1</sup> La letteratura accademica mostra come la *bancassurance* tenda ad avere effetti positivi in termini di diversificazione del rischio, miglioramento dell'efficienza operativa e aumento della redditività, mentre non avrebbe effetti sul rischio sistemico. Per l'Italia, cfr. Fiordelisi e Ricci (2011) e D'Aurizio (2019). Per analisi internazionali si vedano, ad esempio, Chen *et al.* (2011), Slijkerman *et al.* (2013), e Peng *et al.* (2017).

a nuovi rischi derivanti da una maggiore complessità organizzativa, dalla possibilità di fenomeni di contagio finanziario, dalla possibile opacità per investitori e regolatori delle modalità di cooperazione. Dal lato bancario, inoltre, possono essere rilevanti i rischi di natura reputazionale e di *compliance* connessi soprattutto con la gestione di potenziali contenziosi con la clientela nella fase di liquidazione dei sinistri.

Il presente lavoro ha l'obiettivo di offrire un quadro aggiornato dei rapporti di *bancassurance* in Italia e di analizzare le principali caratteristiche economiche e finanziarie degli intermediari bancari e assicurativi che hanno instaurato rapporti di collaborazione. L'analisi si basa sui dati di fine 2019, in modo da evitare che gli eventi straordinari del 2020 legati agli effetti della crisi pandemica possano distorcere i risultati<sup>2</sup>.

Dall'analisi emergono due modelli di *bancassurance* alternativi: nel primo la banca detiene una partecipazione azionaria rilevante nel capitale di una compagnia di assicurazioni; nel secondo gli intermediari sono legati solo da accordi commerciali. In entrambi i casi la compagnia distribuisce i prodotti assicurativi prevalentemente attraverso il canale bancario e il collocamento rappresenta una rilevante fonte di ricavo per la banca.

Il lavoro indica che il livello di cooperazione tra banche e compagnie assicurative italiane è significativo, sia in termini di accordi commerciali sia di partecipazioni delle banche nelle assicurazioni; inoltre mostra che il grado e la modalità di cooperazione tra banche e compagnie assicurative sono correlati con l'efficienza e la redditività degli intermediari coinvolti.

Le banche con maggiori legami commerciali o partecipativi con le compagnie assicurative sono relativamente grandi e con un elevato grado di diversificazione delle fonti di ricavo. Le controparti assicurative tendono a specializzarsi nelle tipologie di polizze che le banche riescono a collocare con più facilità: i prodotti vita (soprattutto *unit linked* e *index linked*), che consentono agli intermediari creditizi di ampliare l'offerta di prodotti di risparmio, e le polizze danni diverse dalla RC auto obbligatoria, che sono spesso abbinate all'erogazione di prestiti. Una maggiore cooperazione si associa in media a una redditività più elevata per entrambe le categorie di intermediari.

Il resto del lavoro è diviso in quattro parti. La prima descrive le relazioni di *bancassurance*, distinguendo tra le partecipazioni delle banche al capitale delle compagnie e il grado di utilizzo degli sportelli bancari per la distribuzione dei prodotti da parte delle compagnie. La seconda e la terza parte mostrano come le relazioni di *bancassurance* si associno ad alcune caratteristiche e indicatori di operatività di banche (seconda parte) e assicurazioni (terza parte), quali la dimensione, i costi e la redditività. La quarta parte è riservata alle conclusioni.

## **1. Le relazioni di bancassurance**

### **1.1 I diversi modelli di bancassurance**

La cooperazione tra banche e assicurazioni può prevedere la stipula di un accordo commerciale tra i due intermediari oppure l'acquisizione di una partecipazione azionaria.

---

<sup>2</sup> Il campione di assicurazioni analizzato comprende le 101 compagnie vigilate dall'IVASS a fine 2019. Il campione di banche include 352 intermediari. Le banche di credito cooperativo (BCC) confluite nei gruppi bancari cooperativi ICCREA e Cassa Centrale Banca sono considerate a livello individuale. Il campione esclude le filiali e le filiazioni di banche estere operanti in Italia.

L'accordo commerciale prevede che la banca venda i prodotti della controparte assicurativa attraverso la propria rete distributiva e retroceda alla compagnia una quota delle commissioni percepite all'atto del collocamento e a fronte della gestione della polizza<sup>3</sup>. Questa modalità comporta un grado di cooperazione relativamente contenuto, in quanto i due istituti rimangono entità distinte. Da una parte la banca offre solo un servizio di distribuzione di contratti standard e ha pertanto una ridotta capacità di adattare le caratteristiche dei prodotti assicurativi a specifiche esigenze della clientela. Dall'altra l'assicurazione non ha un rapporto diretto con i clienti ed è esposta al rischio che la banca possa incentivare il riscatto anticipato delle polizze vita al fine di sostituirle con altri prodotti finanziari di natura bancaria.

In alternativa le due istituzioni possono operare in modo più integrato in base a un legame partecipativo. In questo caso la cooperazione si può configurare attraverso la costituzione di una *joint venture*, cioè di una nuova entità partecipata da entrambi gli intermediari che distribuisce i prodotti della compagnia assicurativa così costituita per il tramite della rete dell'istituto bancario, oppure mediante la creazione di un gruppo misto bancario-assicurativo, che prevede il massimo livello di integrazione.

Nel primo caso, gli intermediari rendono più stabile la loro cooperazione rispetto alla sola sottoscrizione di un accordo commerciale e condividono il controllo e i profitti della nuova entità. Nel caso della creazione di un gruppo misto, invece, l'intermediario che acquisisce la quota di controllo del capitale (in Italia tipicamente una banca) ha la possibilità di determinare le strategie di offerta e beneficia dei profitti generati dall'altro; nel caso in cui la partecipata sia l'assicurazione, inoltre, il controllo consente alla banca di sfruttare al meglio le sinergie tra le due entità, ad esempio gestendo le risorse finanziarie generate dai premi raccolti dalla compagnia. Sono anche possibili dei casi intermedi, in cui la banca detiene una quota consistente del capitale della compagnia, inferiore al 50 per cento ma sufficiente per avere un ruolo nella definizione delle strategie aziendali.

Al contrario della stipula di un accordo commerciale, l'acquisizione di una partecipazione azionaria determina un assorbimento di capitale regolamentare. Negli ultimi anni le riforme delle normative prudenziali (Basilea e *Solvency II*) hanno modificato la convenienza relativa delle diverse modalità di cooperazione.

Da un lato, le preferenze delle banche si sono orientate verso la costituzione di una *joint venture* rispetto al controllo diretto della compagnia, ottenendo così una riduzione dell'assorbimento di capitale. La convenienza della *joint venture* dipende anche dal fatto che all'atto di sottoscrizione dell'accordo la compagnia di norma riconosce alla banca un premio (*embedded value*) rispetto al valore della quota del patrimonio netto contabile rilevata, a fronte dell'incremento del valore economico della *partnership* atteso nell'orizzonte temporale dell'accordo.

Dall'altro, in seguito all'introduzione di *Solvency II*, per le assicurazioni la partecipazione a una *joint venture* è divenuta più costosa in termini di requisiti patrimoniali, anche perché l'*embedded value* corrisposto dalla compagnia non è incluso nel capitale regolamentare. La minore convenienza relativa della *joint venture* è dovuta anche al fatto che il riconoscimento anticipato al *partner* bancario del valore attuale degli utili attesi della *partnership* espone la compagnia di assicurazione al rischio della mancata realizzazione di tali utili<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Alcuni accordi commerciali prevedono che la banca percepisca, oltre alla provvigione di acquisizione all'atto dell'emissione della polizza, anche una "commissione di mantenimento", riconosciuta fino alla scadenza del contratto assicurativo o a un eventuale riscatto anticipato del capitale. Tale commissione ha l'obiettivo di incentivare la banca a mantenere in vita il rapporto con il cliente.

<sup>4</sup> Il rischio del mancato raggiungimento degli obiettivi è di norma mitigato attraverso l'inserimento nel contratto di apposite clausole a tutela della controparte assicurativa.

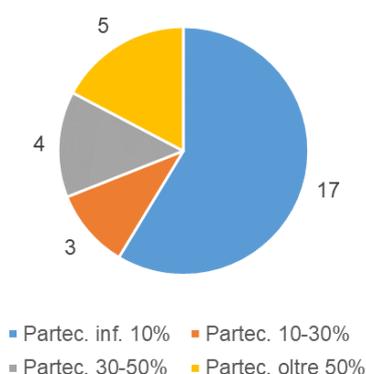
## 1.2 Le partecipazioni azionarie

Alla fine del 2019 le banche italiane che detenevano una partecipazione nel capitale di una o più compagnie assicurative italiane erano 29 e rappresentavano circa l'81 per cento dell'attivo complessivo del settore bancario. All'interno di questo gruppo, oltre la metà degli intermediari deteneva una quota di partecipazione inferiore al 10 per cento, 7 banche tra il 10 e il 50 per cento e 5 banche oltre il 50 per cento (fig. 1.a). Alcune banche detenevano partecipazioni rilevanti in più di una compagnia.

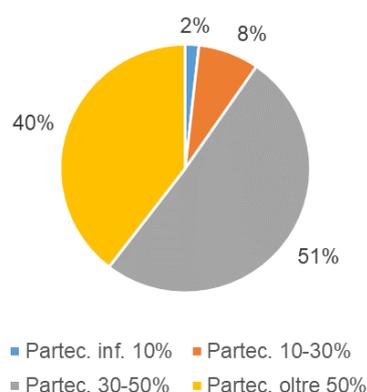
Figura 1

### Banche che detengono una partecipazione nel capitale di una o più compagnie assicurative (dati al 31 dicembre 2019)

a) Numero banche con almeno una partecipazione  
(unità)



b) Totale attivo delle banche con almeno una partecipazione  
(valori percentuali)



Fonte: Banca d'Italia e IVASS.

Note. Per ogni banca è considerata la quota di partecipazione nel capitale di una compagnia a fine 2019. In caso di partecipazione in più compagnie, si è considerata la partecipazione media.

Nel 2019 le banche erano presenti nella compagine sociale di 35 delle 101 compagnie vigilate dall'IVASS (fig. 2.a)<sup>5</sup>. In particolare, in 12 compagnie le banche detenevano una partecipazione inferiore al 30 per cento, in 15 una partecipazione tra il 30 e il 50 per cento, in 8 una partecipazione superiore al 50 per cento. La quota della raccolta premi complessiva annuale<sup>6</sup> facente capo alle 8 imprese controllate dalle banche con oltre il 50 per cento del capitale era pari al 13 per cento (fig. 2.b). Rispetto alle tipologie di bancassurance descritte nel sotto-paragrafo 1.1, le 22 compagnie in cui le banche detengono oltre il 30 per cento del capitale si ripartivano come segue:

- 1) otto *joint ventures*,
- 2) otto compagnie facenti parte di gruppi finanziari di matrice bancaria,
- 3) sette compagnie con una partecipazione bancaria nel capitale significativa ma inferiore al 50 per cento.

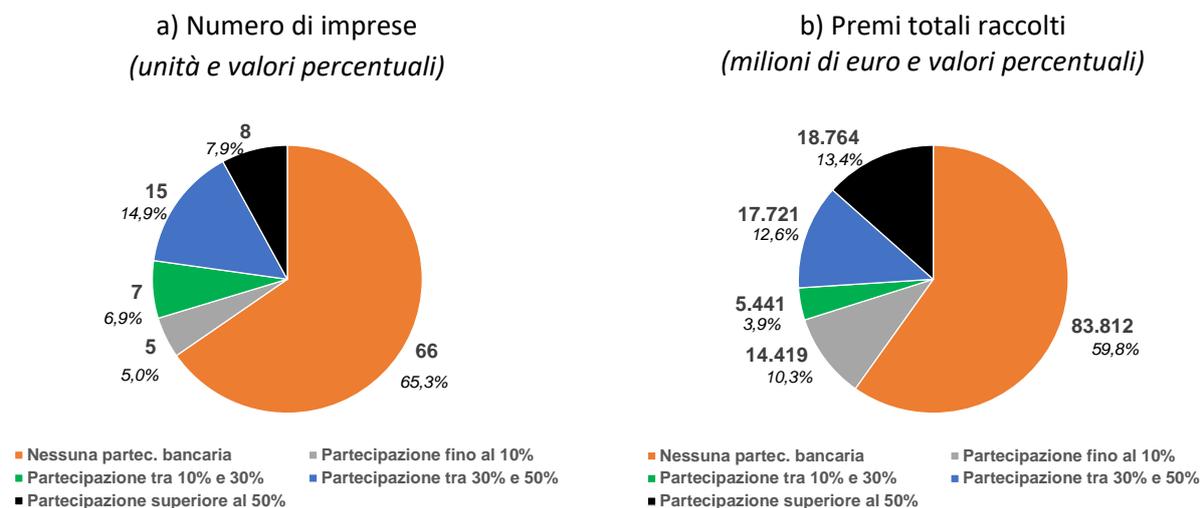
<sup>5</sup> Tra queste figurano le due compagnie del Gruppo Poste, che è considerato un gruppo a sé stante nelle prossime elaborazioni.

<sup>6</sup> Si tratta della raccolta diretta effettuata in Italia (sono esclusi i premi derivanti dall'attività indiretta di riassicurazione).

Le partecipazioni delle assicurazioni nel capitale sociale delle banche italiane sono meno rilevanti: alla fine del 2019 esse riguardavano soltanto 11 compagnie e solo in un caso la partecipazione era superiore al 40 per cento.

**Figura 2**

**Compagnie di assicurazione ripartite per quota di partecipazione delle banche nel capitale**  
(dati al 31 dicembre 2019)



Fonte: IVASS.

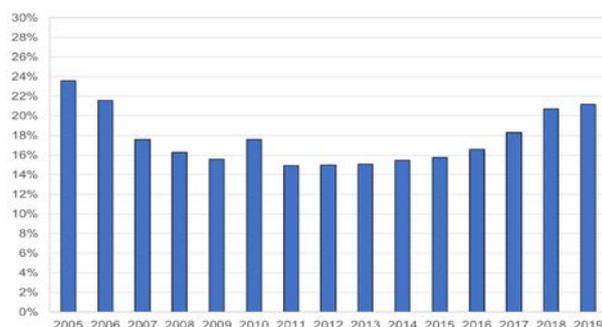
Note. Comprese le fondazioni bancarie.

Negli ultimi 15 anni la partecipazione bancaria media ha subito ampie oscillazioni (fig. 3.a). Si è ridotta di circa 10 punti percentuali (dal 24 al 15 per cento) tra il 2005 e il 2011, mentre ha ripreso a crescere negli anni successivi, raggiungendo il 21 per cento nel 2019. L'aumento della partecipazione media è stato particolarmente forte nel biennio 2017-18 (pari a 5 punti percentuali). Tra il 2009 e il 2012, in concomitanza con le crisi finanziarie, vi è stato un forte aumento del numero di acquisizioni e dismissioni di quote del capitale di compagnie di assicurazione da parte di banche; mentre l'attività si è ridotta negli anni successivi (fig. 3.b) <sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Tra il 2005 e il 2019 il numero di compagnie assicurative vigilate è diminuito del 44 per cento.

### Partecipazioni azionarie delle banche nelle assicurazioni

a) Partecipazione media delle banche nel capitale delle compagnie assicurative (valori percentuali)



Fonte: IVASS.

b) Variazioni annuali delle partecipazioni delle banche nel capitale delle assicurazioni (unità)



Note: Nel pannello (b) gli aumenti e le riduzioni si riferiscono a variazioni di partecipazioni superiori al 2 per cento del capitale della compagnia di assicurazione; gli aumenti netti sono pari alle variazioni positive al netto di quelle negative.

### 1.3 La distribuzione bancaria dei prodotti assicurativi

Dal punto di vista del consumatore il principale effetto della collaborazione tra assicurazioni e banche è la possibilità di acquistare prodotti assicurativi, soprattutto del ramo vita, attraverso la rete di sportelli bancari.

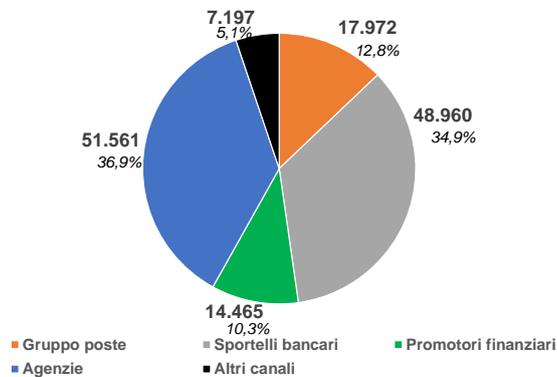
Nel 2019, circa il 35 per cento dei premi delle compagnie assicurative italiane (per un importo pari a 49 miliardi) era riconducibile al canale bancario, una quota solo di poco inferiore a quella delle agenzie assicurative (37 per cento; fig. 4.a)<sup>8</sup>. Nei rami vita, tale quota aumenta al 43,9 per cento (fig. 4.b). In questo comparto la distribuzione tramite sportelli bancari rappresenta la modalità di gran lunga più diffusa (la seconda in ordine di importanza, costituita dalla distribuzione tramite agenzie, rappresenta solo il 23,8 per cento della raccolta). Nei rami danni la raccolta tramite sportelli bancari ammonta soltanto al 6,9 per cento di quella complessiva (fig. 4.c).

I 49 miliardi di premi raccolti tramite gli sportelli derivano da tutte le possibili forme di *bancassurance*, compresa quella realizzata tramite accordi commerciali paritetici. La mancanza di dati analitici su questi ultimi non consente una quantificazione esatta della raccolta tramite tale modalità di cooperazione. Una sua stima è comunque derivabile dal valore della raccolta tramite sportelli bancari da parte delle compagnie al variare della quota di capitale detenuto dagli istituti di credito (fig. 5). Tale valore varia dai 16,7 miliardi di euro per le compagnie non partecipate da banche ai 21,6 miliardi di quelle con quota di capitale detenuta da intermediari creditizi inferiore al 30 per cento. Il valore della raccolta premi tramite sportelli bancari effettuate in base ad accordi commerciali è compreso tra questi due valori, rappresentando una quota tra l'11,9 e il 15,4 per cento della raccolta complessiva.

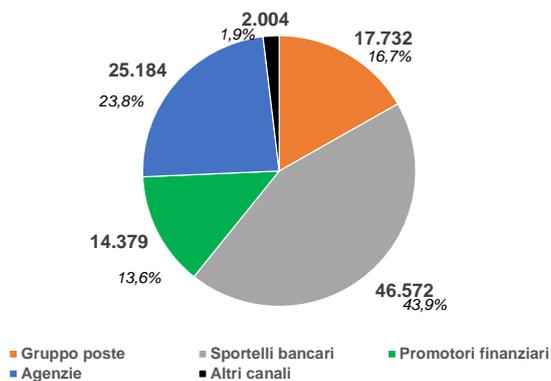
<sup>8</sup> La raccolta premi del Gruppo Poste è tenuta distinta in quanto effettuata quasi esclusivamente tramite gli uffici postali, che non distribuiscono prodotti di altre compagnie. Viene considerata a parte anche la raccolta premi dei promotori finanziari, che in molti casi operano in collegamento con gli sportelli bancari.

**Raccolta premi delle compagnie italiane per canale distributivo, 2019**  
*(milioni di euro e valori percentuali)*

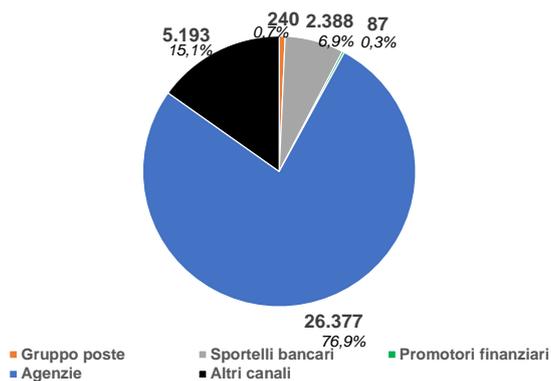
a) Totale prodotti vita e danni



b) Prodotti vita



c) Prodotti danni

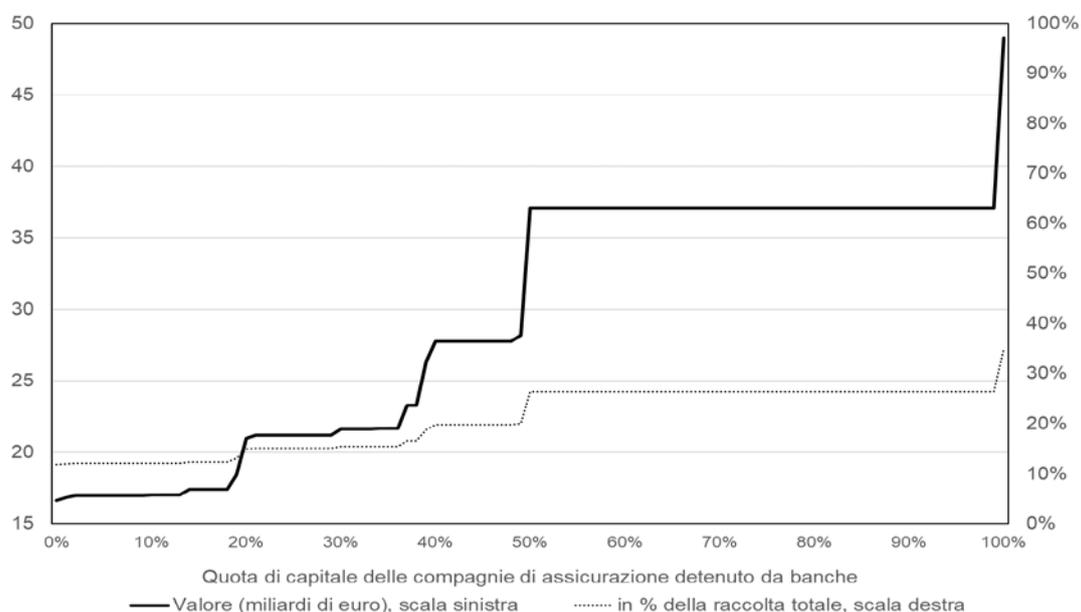


Fonte: IVASS.

Figura 5

**Raccolta premi tramite sportelli bancari delle compagnie italiane rispetto alla partecipazione delle banche nel capitale, 2019**

(miliardi di euro e valori percentuali)



Fonte: IVASS.

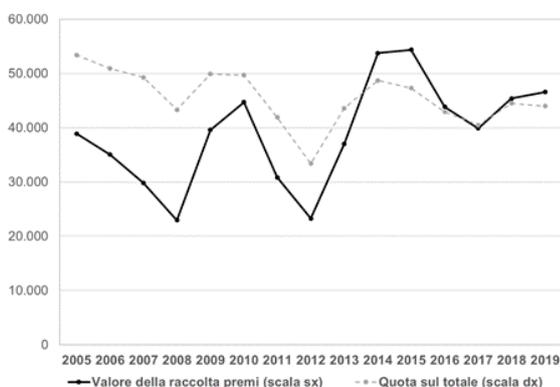
Nel periodo 2005-2019 il valore dei premi raccolti attraverso il canale bancario è aumentato sia nei rami vita (da 39 a 47 miliardi, fig. 6.a) sia in quelli danni (da 0,5 a 2,4 miliardi, fig. 6.b). Tra il 2005 e il 2012 la quota dei premi del ramo vita distribuita attraverso gli sportelli si è ridotta in misura significativa, passando da oltre il 50 per cento al 34 per cento; il calo è stato particolarmente accentuato durante la crisi del debito sovrano. Tale quota è tornata ad aumentare negli anni successivi, recuperando parte del calo precedente e attestandosi a circa il 45 per cento alla fine del 2019.

Figura 6

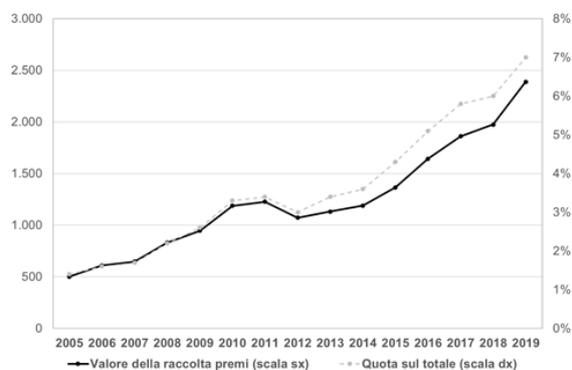
**Raccolta premi delle compagnie italiane tramite sportelli bancari, 2005-2019<sup>(a)</sup>**

(milioni di euro e valori percentuali)

**a. Raccolta vita**



**b. Raccolta danni**



Fonte: IVASS.

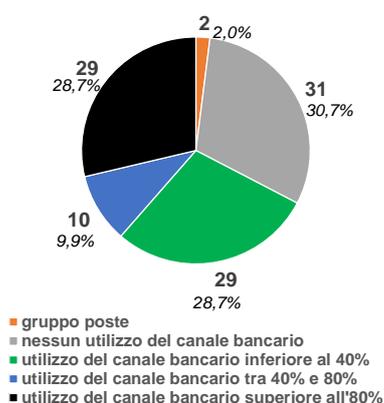
La quota dei premi dei rami danni proveniente dagli sportelli bancari è invece progressivamente aumentata nell'intero periodo analizzato, passando dall'1 per cento del 2005 al 7 per cento del 2019.

L'utilizzo degli sportelli bancari è fortemente eterogeneo tra le compagnie (fig. 7.a): alla fine del 2019 le imprese che raccoglievano più dell'80 per cento dei premi per il tramite delle banche erano 29, mentre 10 raccoglievano una quota tra il 40 e l'80 per cento e 29 una quota positiva ma inferiore al 40 per cento. Le restanti 31 imprese (di cui 26 operanti esclusivamente nei rami danni) non distribuivano polizze attraverso il canale bancario. Quest'ultimo gruppo era composto da compagnie più piccole della media del sistema; pur rappresentando poco meno di un terzo delle compagnie italiane, esse raccoglievano appena il 9 per cento dei premi complessivi (fig. 7.b).

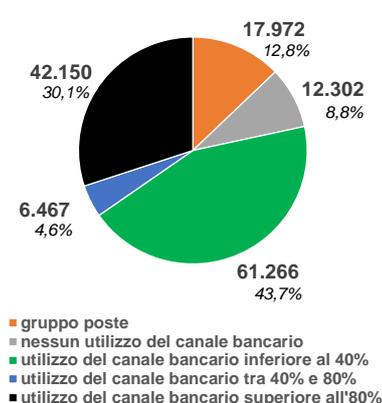
**Figura 7**

**Compagnie di assicurazione per intensità di utilizzo degli sportelli bancari, 2019**

a) Numero di imprese  
(unità e valori percentuali)



b) Premi totali raccolti  
(milioni di euro e valori percentuali)



Fonte: IVASS.

Il ricorso al canale bancario è maggiore per le assicurazioni controllate da banche sia per i rami vita sia per quelli danni (tav. 2).

**Tavola 2**

**Composizione dei premi per canale distributivo e quota di partecipazione delle banche nel capitale, 2019**  
(valori percentuali)

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

Fonte: IVASS.

Note. È escluso Gruppo Poste.

Un maggiore ricorso alla distribuzione bancaria comporta sia un'incidenza minore della raccolta delle agenzie, che rappresentano generalmente un canale alternativo a quello bancario, sia un peso maggiore della raccolta dei promotori finanziari, spesso collegata a quella degli sportelli bancari.

L'utilizzo del canale bancario è comunque rilevante anche per le compagnie che non hanno partecipazioni bancarie nel proprio capitale o che hanno partecipazioni non di controllo. La quota dei premi raccolti attraverso la rete degli sportelli è superiore al 40 per cento per 15 delle 64 compagnie prive di partecipazioni bancarie (tav. 3), mentre è superiore all'80 per cento per 6 delle 12 compagnie che hanno una partecipazione bancaria positiva ma inferiore al 30 per cento.

**Tavola 3**

**Distribuzione delle compagnie per quota di partecipazione delle banche nel capitale e intensità di utilizzo del canale bancario, 2019**

*(unità, valori percentuali)*

Quota di partecipazione delle banche nel capitale	Quota dei premi distribuita attraverso il canale bancario					Totale
	Gruppo Poste	nulla	inferiore al 40%	tra il 40% e l'80%	superiore all'80%	
Gruppo Poste	2 (2,0%)	0 (0,0%)	0 (0,0%)	0 (0,0%)	0 (0,0%)	2 (2,0%)
Nessuna partic. bancaria	0 (0,0%)	26 (25,7%)	23 (22,8%)	6 (5,9%)	9 (8,9%)	64 (63,4%)
Partec. fino al 10%	0 (0,0%)	0 (0,0%)	4 (4,0%)	0 (0,0%)	1 (1,0%)	5 (5,0%)
Partec. 10% - 30%	0 (0,0%)	1 (1,0%)	0 (0,0%)	1 (1,0%)	5 (5,0%)	7 (6,9%)
Partec. 30% - 50%	0 (0,0%)	2 (2,0%)	1 (1,0%)	3 (3,0%)	9 (8,9%)	15 (14,9%)
Partec. oltre il 50%	0 (0,0%)	2 (2,0%)	1 (1,0%)	0 (0,0%)	5 (5,0%)	8 (7,9%)
<b>Totale</b>	<b>2</b> (2,0%)	<b>31</b> (30,7%)	<b>29</b> (28,7%)	<b>10</b> (9,9%)	<b>29</b> (28,7%)	<b>101</b> (100,0%)

Fonte: IVASS.

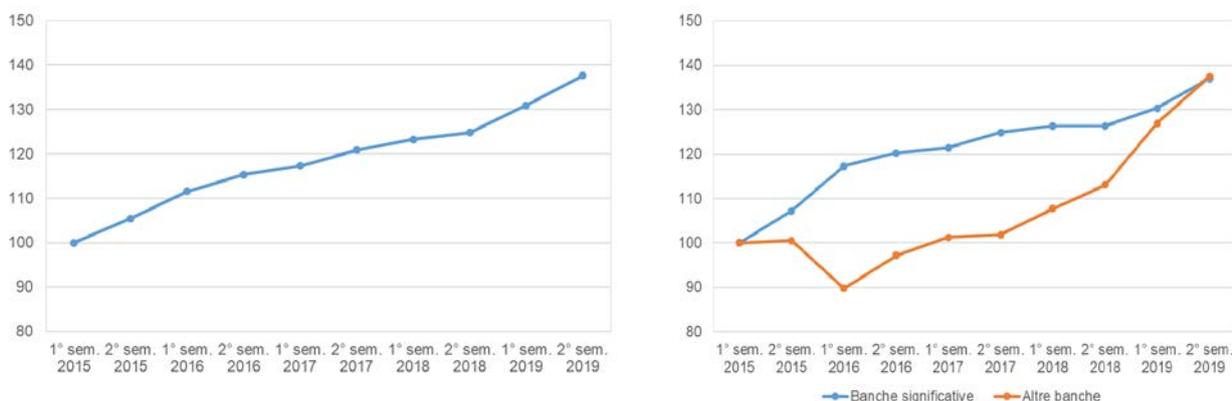
Note. Le banche non partecipano al capitale del Gruppo Poste.

Anche dal punto di vista delle banche, l'attività di collocamento di prodotti assicurativi ha assunto un'importanza crescente. Tra il 2015 e il 2019 il valore delle polizze vita distribuite attraverso gli sportelli degli intermediari italiani è aumentato di circa il 40 per cento (fig. 8.a); la crescita ha riguardato sia le banche maggiori sia quelle di minori dimensioni (fig. 8.b). La rilevanza del collocamento di prodotti assicurativi per l'attività bancaria è tuttavia molto eterogenea: il valore delle polizze distribuite è superiore al patrimonio netto della banca per circa un quarto degli intermediari, mentre è inferiore al 10 per cento del patrimonio netto, ed è quindi molto meno rilevante, per il 30 per cento delle banche (fig. 9.a)<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Questi risultati sono confermati anche se il valore delle polizze è rapportato al totale dell'attivo di ciascuna banca.

**Figura 8**

**Polizze vita distribuite dalle banche italiane**  
(numero indice: gennaio 2015=100)



Fonte: Banca d'Italia.

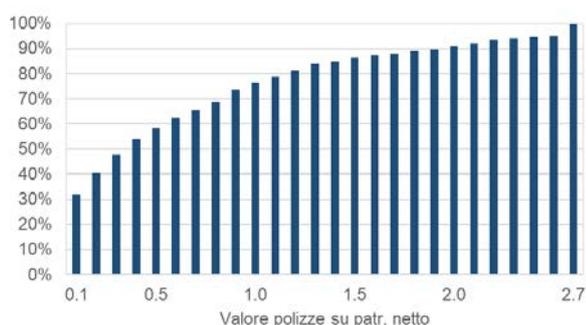
Note. Valore delle riserve tecniche assicurative a fronte delle polizze assicurative distribuite dalle banche italiane riportato al *fair value*.

La quantità di polizze distribuite attraverso gli sportelli è correlata con la quota del capitale delle compagnie assicurative detenuta dalle banche: nel ramo vita, per gli intermediari con una partecipazione superiore al 50 per cento, il valore di tali polizze in rapporto al patrimonio della banca è pari a oltre il doppio di quello degli altri intermediari (fig. 9.b).

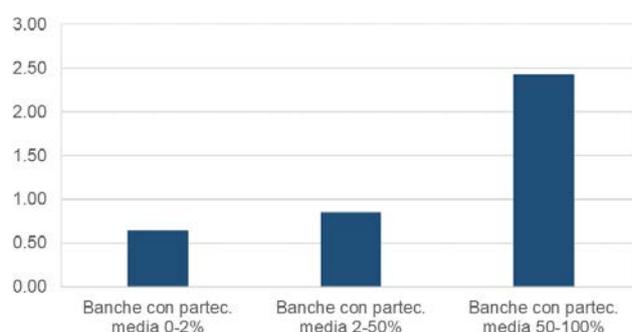
**Figura 9**

**Polizze vita distribuite dalle banche italiane**  
(numero indice: gennaio 2015=100)

a) Distribuzione cumulata del valore delle polizze sul patrimonio netto  
(valori percentuali; dati al 31 dicembre del 2019)



b) Media del valore delle polizze distribuite e partecipazione media nel capitale delle compagnie assicurative  
(dati al 31 dicembre del 2019)



Fonte: Banca d'Italia e IVASS.

La partecipazione azionaria delle banche nel capitale delle assicurazioni e la cooperazione tra banche e assicurazioni risultano dunque strettamente connesse. I risultati presentati in questa sezione suggeriscono infatti che la presenza di una partecipazione azionaria delle banche nel capitale delle compagnie assicurative è associata sia a una maggiore dipendenza delle assicurazioni dal canale bancario sia a un maggiore interesse da parte degli intermediari creditizi nella distribuzione di polizze.

## 2. La *bancassurance* e le banche

Questo paragrafo esamina le caratteristiche delle banche italiane che hanno instaurato relazioni commerciali e di partecipazione azionaria con le compagnie assicurative e descrive come l'intensità dei rapporti tra le due tipologie di istituzioni si associa alla diversificazione dei ricavi e a indicatori di efficienza e redditività degli intermediari bancari.

### 2.1 La diversificazione delle fonti di ricavo

Nell'ultimo decennio il modello di *business* del settore bancario è cambiato in risposta ad alcuni elementi di discontinuità, tra cui i bassi tassi di interesse sull'intera curva dei rendimenti, la regolamentazione più rigorosa e la crescente concorrenza dovuta agli intermediari non bancari. In questo contesto è cresciuto l'interesse da parte delle banche verso una maggiore diversificazione delle loro attività per sfruttare i vantaggi legati alle sinergie operative e incrementare la quota di ricavi non derivante da interessi<sup>10</sup>. La creazione di legami commerciali e partecipativi con compagnie assicurative rappresenta uno dei canali utilizzabili dalle banche per diversificare le loro fonti di reddito.

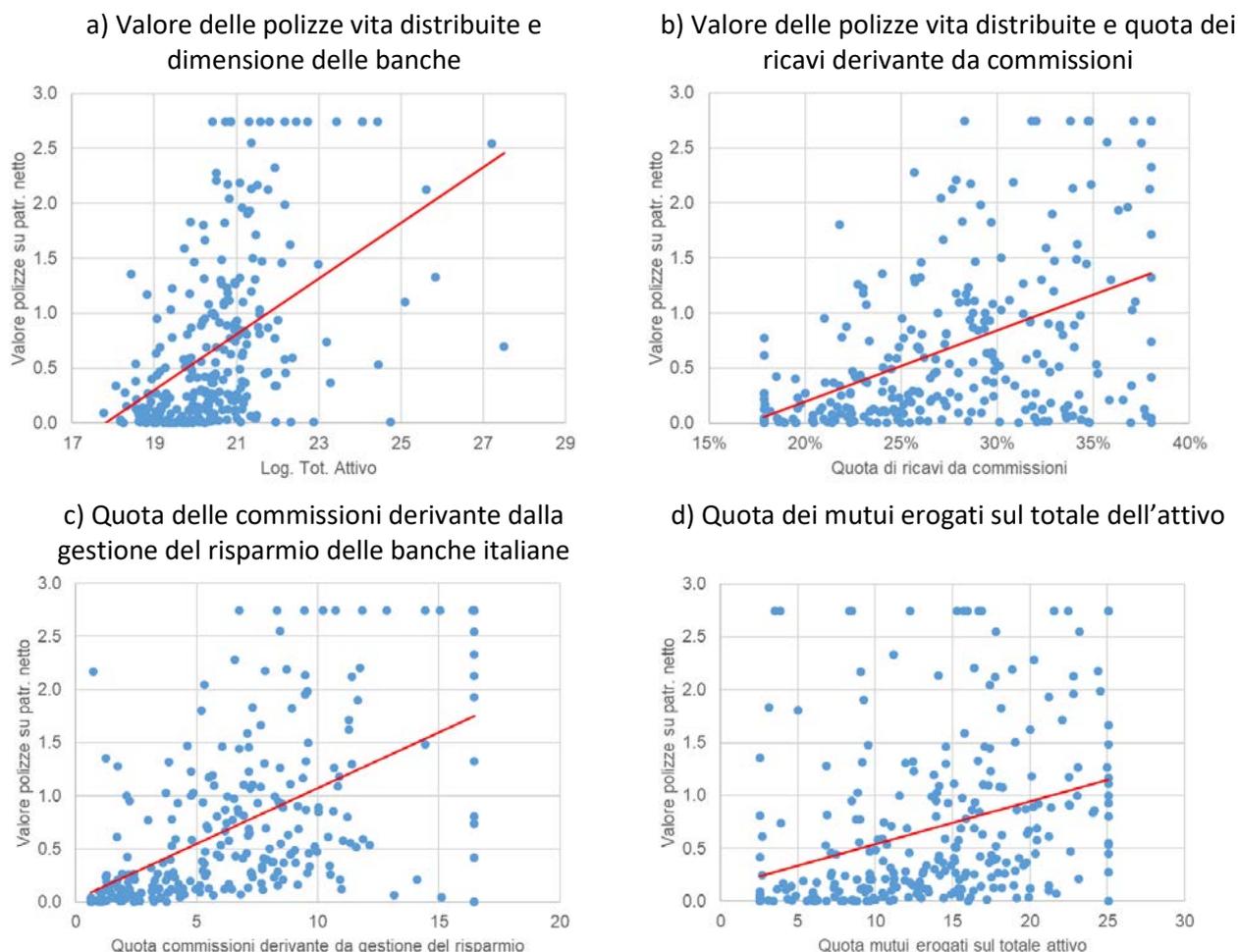
Le banche che distribuiscono un valore più elevato di polizze assicurative di tipo vita in rapporto al patrimonio netto sono generalmente più grandi (fig. 10.a) e hanno una quota maggiore di ricavi non derivante da interessi (fig. 10.b). Queste relazioni suggeriscono che le banche di maggiori dimensioni riescono a sfruttare i loro canali distributivi per offrire polizze vita come alternativa di investimento o in abbinamento ad altri prodotti bancari<sup>11</sup>; inoltre, mostrano che gli intermediari con maggiore diversificazione delle fonti di profitto tendono a integrare nella loro offerta anche prodotti assicurativi. In particolare, le banche che sono più attive nella gestione del risparmio attraverso la promozione e la distribuzione di fondi comuni sono anche maggiormente coinvolte nel collocamento di prodotti assicurativi (fig. 10.c).

---

<sup>10</sup> Tra il 2009 e il 2019 il rapporto tra commissioni e ricavi delle banche italiane è cresciuto di circa 10 punti percentuali (dal 29 al 38 per cento).

<sup>11</sup> Le banche specializzate nell'erogazione di mutui residenziali distribuiscono un volume più elevato di polizze assicurative vita (fig. 10.d). L'erogazione di un mutuo residenziale è infatti generalmente abbinata alla sottoscrizione di una polizza del ramo vita che eroga un capitale in caso di decesso dell'assicurato nel periodo di pagamento delle rate del mutuo.

**Polizze vita distribuite e caratteristiche delle banche italiane, 2019**



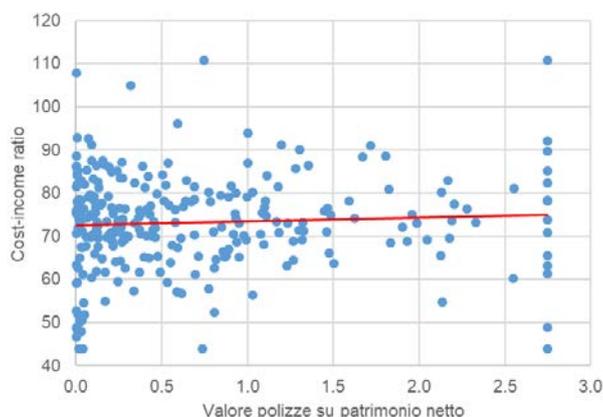
Fonte: Banca d'Italia.

Note. Valore delle polizze sul patrimonio netto pari al rapporto tra il valore delle riserve tecniche assicurative valutate al *fair value* e il patrimonio netto della banca. I dati di bilancio sono consolidati. Si veda la tavola 4 per i valori delle stime OLS mostrate nei grafici. Le variabili utilizzate nell'analisi sono "winsorizzate" al 5 per cento (i valori esterni all'intervallo compreso tra il 5° e il 95° percentile sono stati posti pari al valore soglia dei percentili stessi).

**2.2 Redditività ed efficienza operativa**

Un rischio associato alle strategie di diversificazione dei ricavi è che l'aumento della complessità organizzativa e delle eventuali spese derivanti dall'offerta di nuovi servizi possa determinare un incremento dei costi non supportato da una adeguata crescita dei ricavi (Berger *et al.*, 2005; Laeven *et al.*, 2007). L'efficienza delle banche, approssimata dall'incidenza dei costi operativi sul margine di intermediazione (*cost-income ratio*), non è tuttavia significativamente diversa per gli istituti di credito più attivi nel collocamento delle polizze assicurative (fig. 11).

### Polizze vita distribuite ed efficienza gestionale delle banche italiane, 2019



Fonte: Banca d'Italia.

Note. Valore delle polizze sul patrimonio netto pari al rapporto tra il valore delle riserve tecniche assicurative valutate al *fair value* e il patrimonio netto della banca. Il *cost-income ratio* è pari al rapporto tra i costi operativi e il margine di intermediazione. I dati di bilancio sono consolidati. Si veda la tavola 4 per i valori della stima *OLS* mostrata nel grafico.

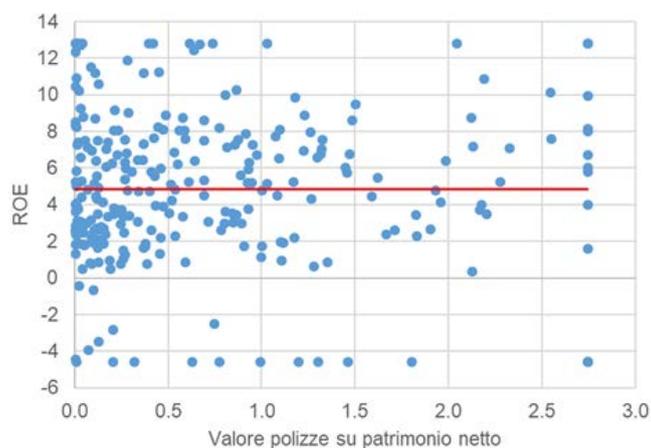
La diversificazione dell'offerta attraverso il collocamento di prodotti assicurativi non sembra tuttavia sufficiente a garantire un profitto più elevato agli intermediari. In particolare, una maggiore quantità di polizze distribuite non è associata in media ad un aumento del rendimento del capitale e delle riserve (*return on equity, ROE*; fig. 12.a).

La relazione tra quantità dei prodotti assicurativi distribuiti e la redditività della banca sembra tuttavia dipendere dalla dimensione dell'intermediario. Le banche più grandi riescono a generare maggiori profitti dall'attività di distribuzione delle polizze (fig. 12.b), mentre la relazione è negativa per gli intermediari di minori dimensioni (fig. 12.c)<sup>12</sup>. Questo risultato potrebbe dipendere sia da una maggiore capacità delle banche più grandi di realizzare economie di scala nell'offrire questo servizio (minori costi fissi a parità di polizze distribuite) sia dal maggiore potere contrattuale rispetto alle controparti assicurative, che permette loro di trattenere una quota più elevata di commissioni sulla vendita dei prodotti.

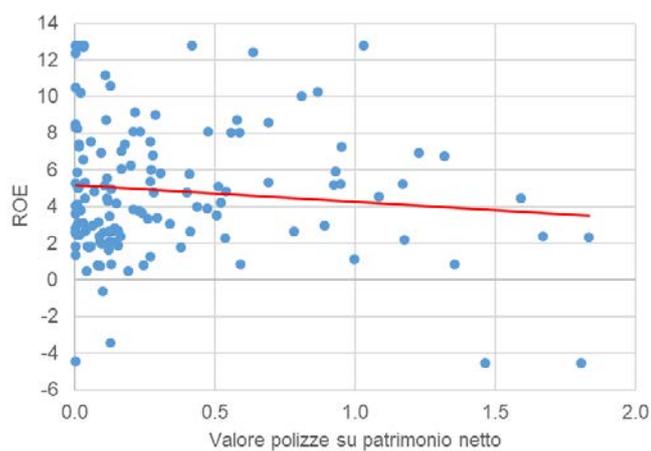
<sup>12</sup> La differenza tra i due gruppi di banche è statisticamente significativa, come suggerito dai risultati del modello di regressione riportati nella colonna (4) della tavola 4.

**Polizze vita distribuite e redditività delle banche italiane, 2019**

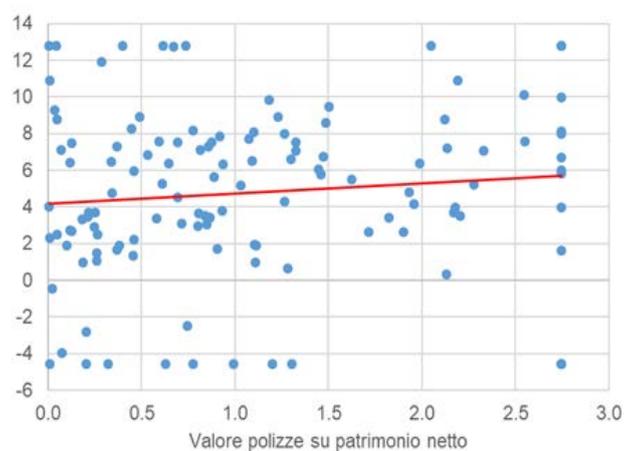
a) Tutte le banche



b) Banche con dimensione inferiore alla mediana



c) Banche con dimensione superiore alla mediana



Fonte: Banca d'Italia.

Note. Valore delle polizze sul patrimonio netto pari al rapporto tra il valore delle riserve tecniche assicurative valutate al *fair value* e il patrimonio netto della banca. I dati di bilancio sono consolidati. Si veda la tavola 4 per i valori delle stime *OLS* mostrate nei grafici.

### Principali variabili di bilancio delle banche italiane e valore delle polizze vita distribuite, 2019

	(1) Valore polizze su patr. netto	(2) Valore polizze su patr. netto	(3) <i>Cost-income ratio</i>	(4) ROE
Log. Tot. Attivo	0,25*** (0,00)	-	-	-
Quota ricavi non da interessi	-	0,06*** (0,00)	-	-
Valore polizze su patrimonio netto	-	-	0,86 (0,41)	-1,44* (0,07)
Banche più grandi	-	-	-	-1,27 (0,11)
Banche più grandi x Valore polizze su patr. netto	-	-	-	2,00** (0,04)
Costante	-4,53*** (0,00)	-1,09*** (0,00)	72,62*** (0,00)	5,44*** (0,00)
Osservazioni	275	275	275	275
Adj. R <sup>2</sup>	0,22	0,23	0,01	0,01

Fonte: Banca d'Italia.

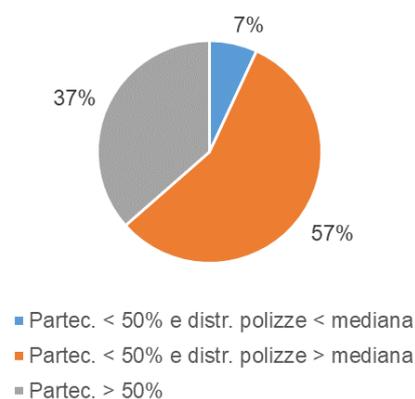
Note. La tabella riporta i risultati dei modelli di regressione riportati nel testo. La variabile dipendente delle colonne (1) e (2) è il valore delle polizze sul patrimonio netto della banca *j*. Le variabili dipendenti delle colonne (3) e (4) sono rispettivamente il *cost-income ratio* e il ROE della banca *j*. La variabile "Banche più grandi" assume valore pari a 1 se la dimensione della banca *j* è superiore alla mediana, mentre è pari a 0 per le altre banche. *P-values* robusti in parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1. Le variabili utilizzate nell'analisi sono "winsorizzate" al 5 per cento.

L'acquisizione di una partecipazione di controllo da parte della banca o la costituzione di un conglomerato finanziario potrebbe rendere più facile il conseguimento delle sinergie derivanti dalla *bancassurance*.

Per analizzare questo aspetto distinguiamo le banche italiane in tre gruppi in base alla natura della collaborazione con le compagnie assicurative, considerando sia le partecipazioni azionarie sia le relazioni commerciali. Il primo gruppo, che rappresenta circa il 7 per cento del totale dell'attivo del settore bancario italiano, è costituito dagli intermediari che detengono una quota di partecipazione inferiore al 50 per cento in una o più compagnie assicurative e distribuiscono una quantità di polizze inferiore alla mediana (fig. 13).

Figura 13

#### Attivi delle banche italiane partecipanti al capitale delle compagnie di assicurazione (valori percentuali; dati al 31 dicembre 2019)



Fonte: Banca d'Italia.

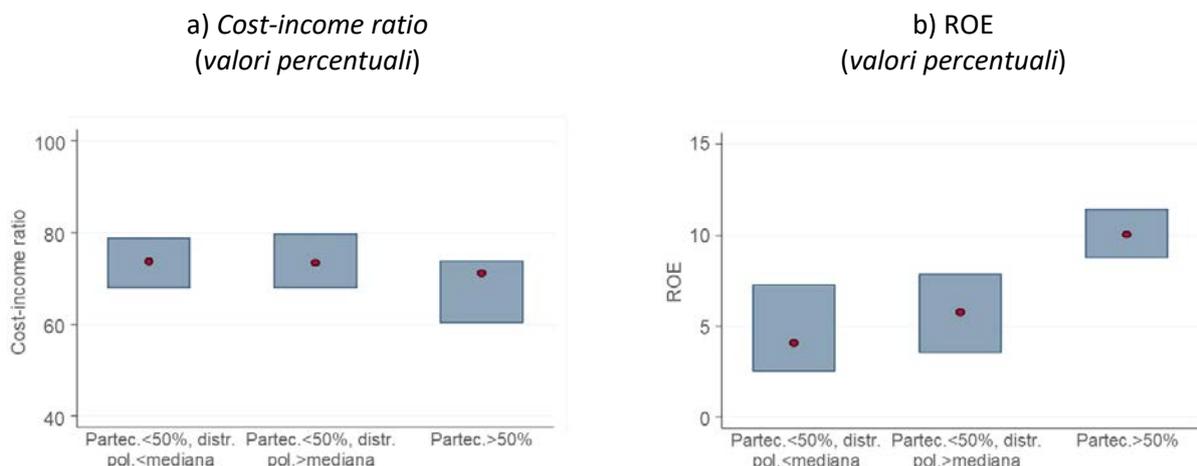
Al secondo gruppo, a cui corrisponde oltre la metà del totale dell'attivo, appartengono le banche che detengono una partecipazione inferiore al 50 per cento e distribuiscono una quantità di polizze superiore alla mediana. Il terzo gruppo, pari a oltre un terzo dell'attivo complessivo, è composto dalle banche che detengono una partecipazione superiore al 50 per cento.

L'analisi mostra che l'efficienza operativa delle banche non è legata alla modalità della relazione con le compagnie assicurative. In particolare, né gli accordi commerciali né la presenza di una partecipazione di controllo sono correlati all'incidenza dei costi operativi sul margine di intermediazione; i livelli di efficienza delle banche appartenenti ai tre gruppi sono infatti simili (fig. 14.a).

Al contrario, gli intermediari bancari che detengono una partecipazione di controllo (superiore al 50 per cento) in una compagnia assicurativa hanno una redditività mediana maggiore di quelli inclusi negli altri due gruppi (fig. 14.b). Il controllo del conglomerato può consentire a tali intermediari bancari sia di realizzare margini di guadagno più elevati nella distribuzione delle polizze sia di beneficiare degli utili distribuiti da parte della controllata assicurativa, che si aggiungono ai ricavi derivanti dall'attività di collocamento.

**Figura 14**

**Efficienza e redditività delle banche italiane partecipanti al capitale delle assicurazioni, 2019**



Fonte: Banca d'Italia.

Note. Il *cost-income ratio* è pari al rapporto tra i costi operativi e il margine di intermediazione. I dati di bilancio sono consolidati. Le figure mostrano lo scarto interquartile e la mediana delle distribuzioni.

### 3. La *bancassurance* e le compagnie di assicurazione

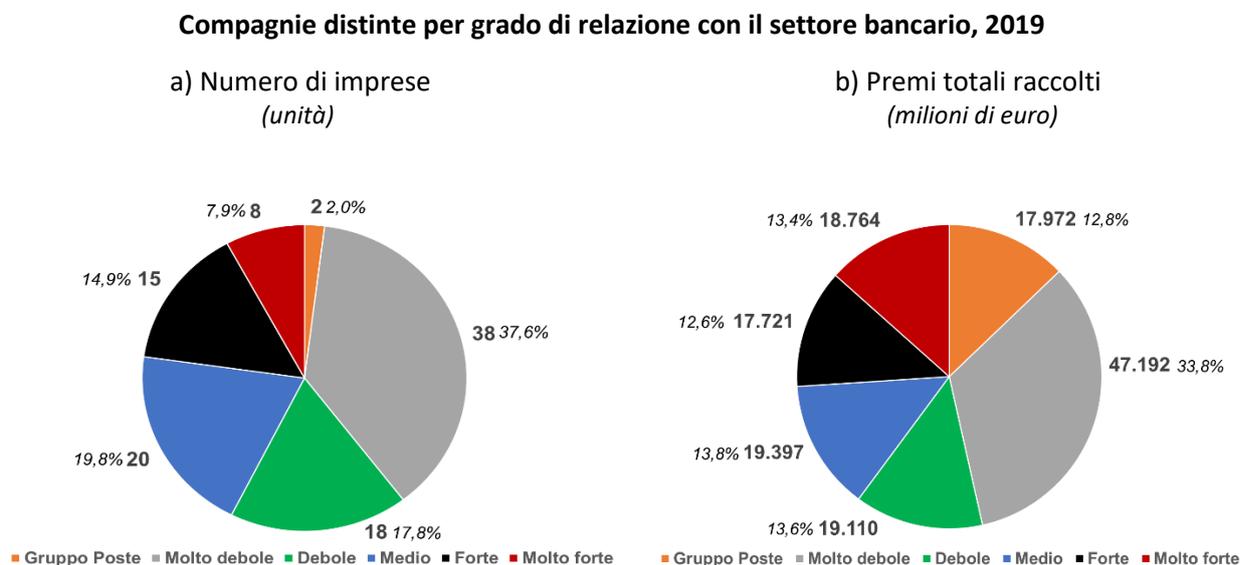
Il paragrafo analizza la relazione tra la *bancassurance* e le principali caratteristiche delle compagnie di assicurazioni, quali settore di attività e redditività. Le compagnie sono classificate sulla base dell'intensità dei rapporti di collaborazione con le banche, basata sia sulle partecipazioni delle banche al capitale delle assicurazioni sia sul grado di utilizzo della rete degli sportelli per il collocamento dei prodotti assicurativi.

Le compagnie risultano in questo modo divise in cinque gruppi<sup>13</sup>. I primi due includono quelle con partecipazione bancaria, rispettivamente, superiore al 50 per cento e compresa tra il 30 e il 50 per cento. Queste imprese, oltre a essere caratterizzate da una partecipazione bancaria elevata, raccolgono la parte prevalente dei propri premi attraverso il canale bancario. Le relazioni sono meno strette per le altre

<sup>13</sup> Le compagnie del Gruppo Poste sono considerate a parte.

compagnie, per le quali la partecipazione delle banche è assente oppure è inferiore al 30 per cento. Queste possono essere suddivise in tre gruppi: 1) quelle che non utilizzano gli sportelli bancari<sup>14</sup>; 2) quelle che li utilizzano in misura limitata (per non oltre il 50 per cento dei premi<sup>15</sup>); 3) quelle che ne fanno un utilizzo intenso (per oltre il 50 per cento dei premi). La figura 15 presenta la distribuzione delle compagnie e della raccolta premi secondo questa classificazione.

**Figura 15**



Fonte: IVASS.

Note. Molto debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche e senza raccolta tramite sportelli bancari; Debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari fino al 50% dei premi; Medio = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari superiore al 50% dei premi; Forte = compagnie con capitale detenuto tra il 30% e il 50% da banche; Molto forte = compagnie con oltre il 50% del capitale detenuto da banche.

### 3.1 Tipo di attività delle compagnie di assicurazione

Se si esamina la composizione delle riserve tecniche valutate secondo i criteri *Solvency II* tra i rami, si osserva che l'intensificarsi delle relazioni con il settore bancario comporta una maggiore propensione al collocamento dei prodotti vita (fig. 16). Tra questi, le compagnie controllate da banche o che si avvalgono del canale distributivo bancario collocano in prevalenza prodotti *unit linked*, che sono più affini ai prodotti bancari di risparmio in quanto caratterizzati da una limitata componente assicurativa e da un forte contenuto finanziario, e in misura minore, prodotti tradizionali caratterizzati da forme di garanzia dei premi investiti dall'assicurato (fig. 17.a).

Una partecipazione bancaria rilevante o di controllo è tuttavia associata a una volatilità più elevata della raccolta dei premi vita (fig. 18). Questo risultato potrebbe in parte riflettere la dipendenza della raccolta dei conglomerati banco-assicurativi dalle strategie di collocamento delle banche: nelle fasi caratterizzate da un maggiore fabbisogno di liquidità, infatti, le banche potrebbero privilegiare il collocamento delle proprie passività, riducendo l'offerta dei prodotti assicurativi (Banca d'Italia, 2010). Ad esempio, nei periodi in cui la distribuzione delle polizze *unit linked* si è ridotta a causa delle tensioni sui mercati finanziari, per le compagnie

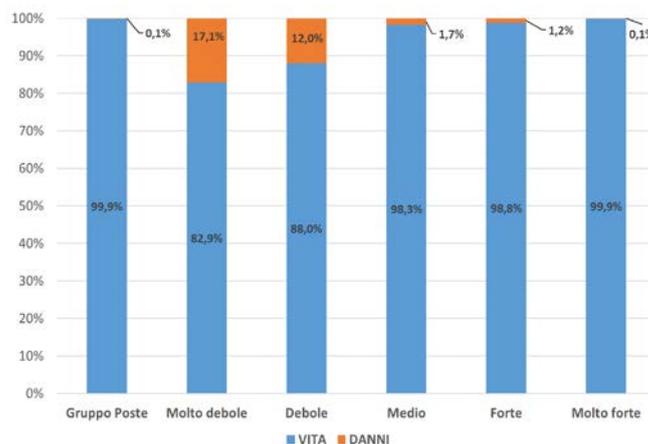
<sup>14</sup> Sono state inserite in questo gruppo anche le compagnie con raccolta tramite sportelli bancari trascurabile (di valore inferiore al 2 per cento del complesso dei premi raccolti).

<sup>15</sup> La soglia del 50 per cento è pari alla mediana della distribuzione della quota di premi raccolti tramite il canale bancario (escludendo le compagnie che hanno una raccolta inferiore al 2 per cento dei premi).

controllate da banche la raccolta di questo prodotto è diminuita in misura maggiore che per le altre (fig. 18.b).

Figura 16

**Comparto di attività delle compagnie per grado di relazione con il sistema bancario, 2019**  
(percentuali delle riserve tecniche valutate secondo i criteri Solvency II)

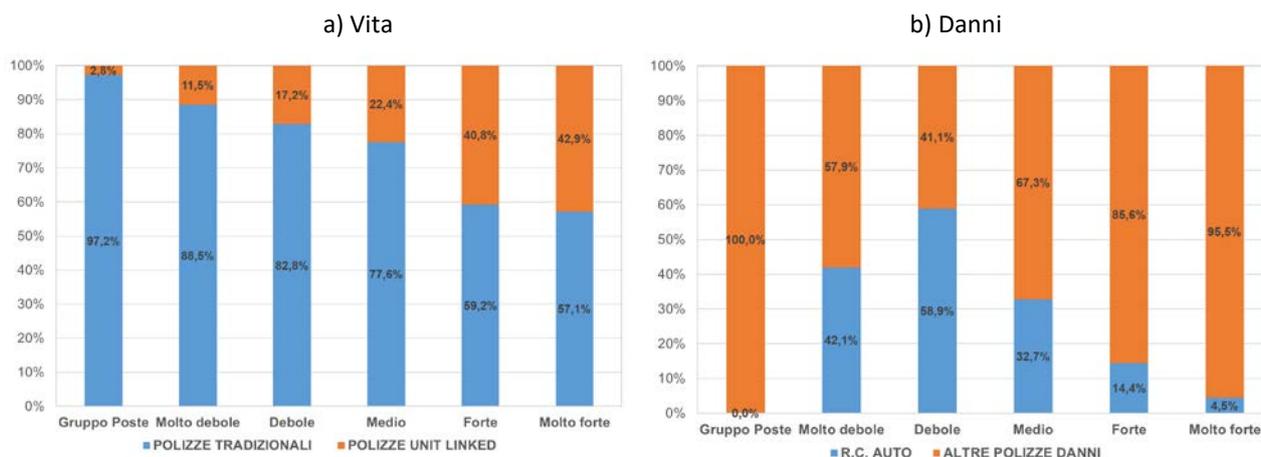


Fonte: IVASS.

Note. Molto debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche e senza raccolta tramite sportelli bancari; Debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari fino al 50% dei premi; Medio = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari superiore al 50% dei premi; Forte = compagnie con capitale detenuto tra il 30% e il 50% da banche; Molto forte = compagnie con oltre il 50% del capitale detenuto da banche.

Figura 17

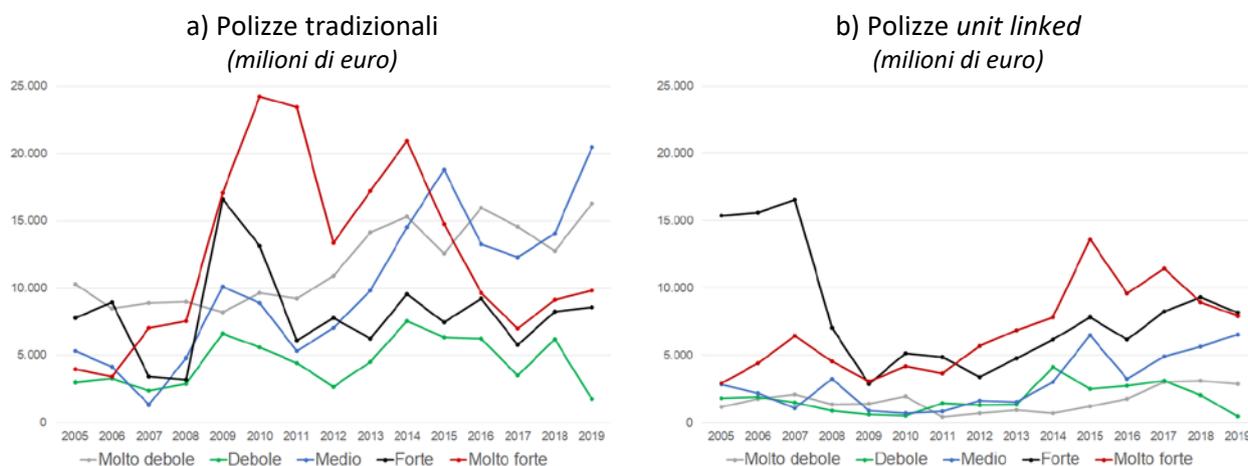
**Tipo di attività delle compagnie nei rami vita e danni per grado di relazione con il sistema bancario, 2019**  
(percentuali delle riserve tecniche valutate secondo i criteri Solvency II)



Fonte: IVASS.

Note. Molto debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche e senza raccolta tramite sportelli bancari; Debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari fino al 50% dei premi; Medio = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari superiore al 50% dei premi; Forte = compagnie con capitale detenuto tra il 30% e il 50% da banche; Molto forte = compagnie con oltre il 50% del capitale detenuto da banche.

### Raccolta premi vita: polizze tradizionali e polizze *unit linked* per grado di relazione con il sistema bancario, 2005-2019



Fonte: IVASS.

Note. Molto debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche e senza raccolta tramite sportelli bancari; Debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari fino al 50% dei premi; Medio = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari superiore al 50% dei premi; Forte = compagnie con capitale detenuto tra il 30% e il 50% da banche; Molto forte = compagnie con oltre il 50% del capitale detenuto da banche.

Nei rami danni, forme più strette di collaborazione con il settore bancario sono associate a un peso maggiore dei rami diversi dalla responsabilità civile auto obbligatoria (fig. 17.b). Una delle spiegazioni del fenomeno è la preferenza delle compagnie a controllo bancario per la vendita di coperture danni diverse dalla RC auto a garanzia di mutui ipotecari e, più in generale, la possibilità di collocare prodotti assicurativi non obbligatori ai propri clienti<sup>16</sup>. Negli ultimi anni la rilevanza di questi prodotti nell'ambito degli accordi commerciali tra banche e assicurazioni è aumentata in misura significativa, segnalando il crescente interesse degli intermediari verso i benefici derivanti dallo sfruttamento della rete degli sportelli bancari.

### 3.2 Reddittività ed efficienza operativa

La *bancassurance* può consentire alle compagnie assicurative di realizzare economie di scala e di scopo nella distribuzione dei propri prodotti sfruttando la rete degli sportelli bancari. Ciò dovrebbe riflettersi in una loro maggiore efficienza operativa e in una superiore redditività.

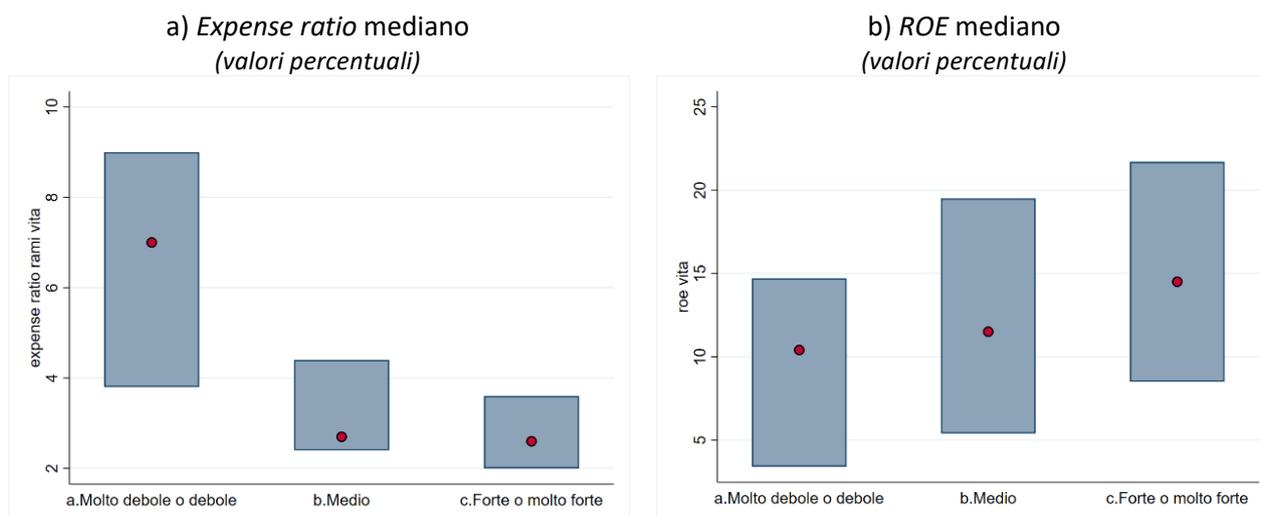
L'efficienza operativa di una compagnia di assicurazione può essere misurata dall'*expense ratio*, un indicatore pari al rapporto tra spese di gestione e premi. Un basso valore dell'*expense ratio* è indicativo della capacità della compagnia di contenere il complesso dei costi interni aziendali e delle provvigioni che remunerano gli addetti alla rete distributiva. L'*expense ratio* mediano dei rami vita tende a essere inferiore per le imprese che hanno legami più stretti con le banche (fig. 19.a), confermando che tali compagnie riescono a beneficiare dei minori costi di distribuzione del canale bancario rispetto a quello delle agenzie. Tale beneficio è minore per le imprese di maggiori dimensioni, per le quali i costi unitari della distribuzione tramite le agenzie tendono a essere minori. Il vantaggio in termini di efficienza è correlato con il grado di utilizzo del canale bancario e non dipende dall'esistenza di una partecipazione azionaria di controllo.

<sup>16</sup> Le compagnie che distribuiscono una quota rilevante dei propri prodotti attraverso gli sportelli bancari sono specializzate nei rami infortuni, malattia e incendio.

A fronte della maggiore efficienza operativa della gestione nei rami vita, le imprese con legami più stretti con il settore bancario presentano anche una redditività superiore a quella delle altre imprese (fig. 19.b). Il loro vantaggio in termini di redditività è tuttavia inferiore a quello che deriverebbe dai minori costi operativi. Questo risultato è in parte dovuto alla presenza di alcune tipologie di commissioni riconosciute alle banche dalle compagnie assicurative<sup>17</sup> che, a differenza delle commissioni di distribuzione, non sono incluse nell'*expense ratio*<sup>18</sup>.

**Figura 19**

**Expense ratio e ROE vita delle compagnie per grado di relazione con il sistema bancario, 2019**



Fonte: IVASS.

Note. L'*expense ratio* è pari al rapporto tra spese di gestione e premi. È escluso Gruppo Poste.

Molto debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche e senza raccolta tramite sportelli bancari; Debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari fino al 50% dei premi; Medio = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari superiore al 50% dei premi; Forte = compagnie con capitale detenuto tra il 30% e il 50% da banche; Molto forte = compagnie con oltre il 50% del capitale detenuto da banche.

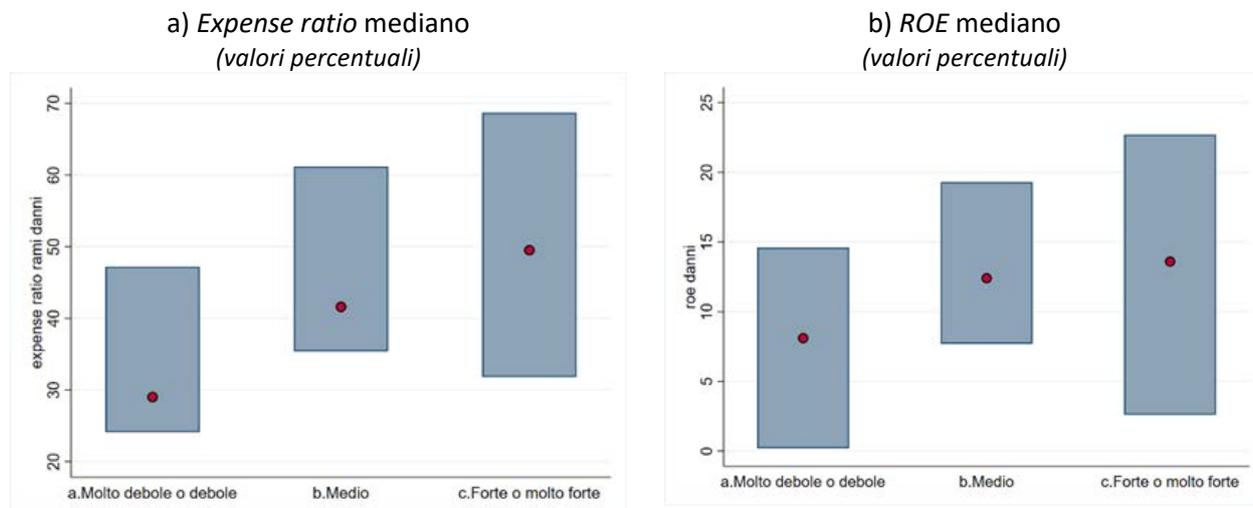
Nei rami danni i costi operativi delle compagnie più strettamente collegate al settore bancario sono invece superiori a quelli delle altre imprese (fig. 20.a)<sup>19</sup>. Questa differenza non è tuttavia dovuta a una minore efficienza operativa, ma è connessa con la specializzazione di queste compagnie in settori caratterizzati strutturalmente da maggiori costi di gestione (ad esempio, i rami infortuni e incendio delle abitazioni, tav. 5).

Anche se a parità di settore l'*expense ratio* dei due gruppi di imprese è simile, la redditività complessiva delle compagnie danni che hanno relazioni di *bancassurance* tende tuttavia a essere superiore a quella del resto del sistema (fig. 20.b).

<sup>17</sup> Si tratta di commissioni riconosciute agli intermediari per il mantenimento del portafoglio polizze che vengono iscritte negli altri oneri tecnici.

<sup>18</sup> Il minore vantaggio in termini di redditività delle compagnie controllate da banche si spiega anche per altri fattori, quali gli oneri per sinistri e il rendimento degli investimenti.

<sup>19</sup> I rami danni sono caratterizzati da un *expense ratio* strutturalmente superiore a quello dei rami vita perché la provvigione ha una componente fissa indipendente dal valore del premio e il premio di una polizza danni è mediamente molto inferiore a quello di una polizza vita.

**Expense ratio e ROE danni delle compagnie per grado di relazione con il sistema bancario, 2019**

Fonte: IVASS.

Note. L'*expense ratio* è pari al rapporto tra spese di gestione e premi. È escluso Gruppo Poste.

Molto debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche e senza raccolta tramite sportelli bancari; Debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari fino al 50% dei premi; Medio = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari superiore al 50% dei premi; Forte=compagnie con capitale detenuto tra il 30% e il 50% da banche; Molto forte= compagnie con oltre il 50% del capitale detenuto da banche.

La maggiore redditività di queste compagnie è principalmente spiegata, a parità di ramo, da valori medi relativamente contenuti degli indennizzi per sinistri in rapporto ai premi (*loss ratio*; tav. 5). In particolare, i rami dove la quota di polizze collocate attraverso gli sportelli bancari è più elevata sono caratterizzati da una frequenza dei sinistri generalmente minore<sup>20</sup>. Ciò potrebbe indicare che gli assicurati per il tramite del canale bancario sono tendenzialmente meno rischiosi degli altri.

Infine, la redditività delle compagnie controllate da banche non è significativamente diversa da quella delle assicurazioni che utilizzano ampiamente il canale bancario senza essere controllate da intermediari creditizi (fig. 20.b).

<sup>20</sup> Si veda al riguardo il report IVASS (2016).

**Indicatori gestionali delle compagnie nei principali rami danni per grado di relazione con il sistema bancario, 2019**

Grado di relazione con il sistema bancario	Indicatori	RC Auto	Altri rami danni						
			C.v.t.	Infortuni	Malattia	Incendio e scoppio	Altri danni ai beni	RC generale	Perdite pecuniarie
Molto debole o debole	premi collocati tramite sport. banc.	0,1%	0,8%						
	premi del ramo su tot. premi danni	40,6%	9,6%	8,5%	7,9%	7,3%	8,9%	9,5%	1,1%
	<i>expense ratio</i>	21,2%	32,1%	36,6%	19,5%	33,3%	32,2%	31,9%	34,8%
	<i>loss ratio</i> di esercizio	80,3%	69,0%	46,9%	81,1%	84,8%	75,3%	57,7%	48,7%
	premio medio (euro)	334,8	146,3	60,9	175,1	157,1	188,0	179,5	13,4
	costo medio (euro)	4.463	1.662	4.070	235	6.442	2.253	5.782	1.394
	frequenza sinistri	5,91%	5,94%	0,70%	59,99%	1,92%	6,25%	1,77%	0,46%
Medio	premi collocati tramite sport. banc.	15,5%	71,6%						
	premi del ramo su tot. premi danni	19,0%	4,0%	20,1%	14,2%	11,2%	8,7%	8,9%	8,9%
	<i>expense ratio</i>	21,3%	31,4%	36,2%	36,3%	36,2%	35,6%	35,9%	41,0%
	<i>loss ratio</i> di esercizio	84,8%	64,8%	36,9%	43,3%	46,8%	49,4%	35,6%	17,1%
	premio medio (euro)	299,0	123,8	91,3	115,9	77,8	69,0	69,5	70,9
	costo medio (euro)	4.731	1.407	4.928	1.456	3.734	1.616	3.196	3.155
	frequenza sinistri	5,04%	5,53%	0,60%	2,65%	0,81%	1,93%	0,72%	0,30%
Forte o molto forte	premi collocati tramite sport. banc.	9,4%	71,1%						
	premi del ramo su tot. premi danni	9,5%	2,1%	16,7%	26,7%	10,7%	7,5%	4,0%	15,8%
	<i>expense ratio</i>	21,9%	25,5%	42,0%	43,5%	34,4%	33,8%	34,6%	44,0%
	<i>loss ratio</i> di esercizio	90,6%	76,9%	18,9%	24,8%	38,0%	38,1%	30,3%	23,4%
	premio medio (euro)	274,4	103,5	28,8	87,3	68,5	39,3	43,6	39,4
	costo medio (euro)	4.535	1.321	3.591	427	2.918	2.696	3.348	6.095
	frequenza sinistri	5,44%	6,06%	0,09%	2,14%	0,47%	0,44%	0,35%	0,19%

Fonte: IVASS.

Note. L'*expense ratio* è pari al rapporto tra spese di gestione e premi, il *loss ratio* di esercizio è pari al rapporto tra le spese sostenute per i sinistri dell'esercizio e i premi. È escluso Gruppo Poste. Il ramo C.v.t. rappresenta l'insieme delle garanzie non obbligatorie a protezione degli autoveicoli (ad esempio contro il furto). Nel ramo malattia, la maggiore frequenza dei sinistri per le compagnie che collocano i prodotti prevalentemente al di fuori del canale bancario potrebbe essere dovuto a un numero più ampio di eventi coperti rispetto ai prodotti venduti tramite il canale bancario.

Molto debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche e senza raccolta tramite sportelli bancari; Debole = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari fino al 50% dei premi; Medio = compagnie senza partecipazione di controllo delle banche, con raccolta tramite sportelli bancari superiore al 50% dei premi; Forte = compagnie con capitale detenuto tra il 30% e il 50% da banche; Molto forte = compagnie con oltre il 50% del capitale detenuto da banche.

## 4. Conclusioni

L'analisi indica che in Italia il livello di cooperazione tra banche e compagnie di assicurazioni è significativo. Ciò è testimoniato sia dalla elevata quota di raccolta effettuata per il tramite degli sportelli bancari (44 per cento nei rami vita e 7 per cento in quelli danni nel 2019)<sup>21</sup> sia dal fatto che alle compagnie

<sup>21</sup> La parte restante dei premi era raccolta per il tramite degli sportelli postali (13 per cento), dei promotori finanziari (10 per cento), dei broker e direttamente dalle compagnie (5 per cento).

partecipate da banche è riconducibile il 40 per cento della raccolta premi. Sono invece poco rilevanti le partecipazioni delle assicurazioni nel capitale delle banche, limitate a pochi casi.

Negli ultimi 15 anni la partecipazione media delle banche nel capitale delle assicurazioni si è ridotta in concomitanza con le recenti crisi finanziarie e ha ripreso ad aumentare dal 2013, raggiungendo nel 2019 un valore di poco superiore al 20 per cento, analogo a quelli osservati nel biennio 2005-06.

La raccolta premi effettuata per il tramite di sportelli bancari è aumentata tra il 2005 e 2019 sia nei rami vita (da 39 a 47 miliardi di euro) sia in quelli danni (da 0,5 a 2,4 miliardi). Quella nei rami vita ha registrato fasi di contrazione nei periodi segnati da crisi finanziarie e fasi di espansione negli anni post-crisi, anche per effetto della dipendenza dalle strategie di collocamento delle banche. La raccolta nei rami danni attraverso sportelli bancari ha invece registrato una crescita costante, evidenziando un interesse crescente del settore bancario per questo tipo di prodotti.

Le banche che hanno legami più stretti con le compagnie sono relativamente grandi e con un grado elevato di diversificazione delle fonti di ricavo. Tra gli intermediari di maggiore dimensione la distribuzione di polizze è positivamente correlata con la redditività, probabilmente per effetto sia della capacità di realizzare economie di scala nell'offrire questo servizio sia del maggiore potere contrattuale rispetto alle controparti assicurative. Gli istituti di credito con una partecipazione di controllo in un'assicurazione presentano una redditività mediana più elevata rispetto a quelli che hanno solo legami commerciali.

Dal punto di vista delle compagnie, quelle attive nella *bancassurance* sono specializzate nelle tipologie di polizze che le banche collocano più facilmente. In particolare, queste compagnie sono più attive nei prodotti vita, quali le polizze rivalutabili o quelle *unit linked*, che consentono alle banche di ampliare l'offerta di prodotti di risparmio. Nei rami danni le compagnie operanti nella *bancassurance* sono specializzate nei prodotti diversi dalla responsabilità civile auto obbligatoria, spesso abbinati all'erogazione di prestiti o mutui.

Le compagnie con maggiori rapporti di cooperazione con il mondo bancario hanno tendenzialmente una redditività superiore alle altre, a prescindere dal modello di cooperazione utilizzato (accordo commerciale o partecipazione azionaria della banca nella compagnia). Nei rami vita, inoltre, queste compagnie presentano costi operativi mediamente inferiori, in parte per effetto dei minori costi di distribuzione associati al canale bancario. Nei rami danni le compagnie che raccolgono attraverso le banche una quota di premi più elevata, pur avendo costi operativi analoghi alle altre, sono caratterizzate, a parità di tipologia di polizze distribuite, da minori indennizzi per sinistri in rapporto ai premi.

## Bibliografia

- Banca d'Italia (2010). Rapporto sulla stabilità finanziaria, dicembre.
- Berghendal, G. (1995). The profitability of bancassurance for European banks. *International Journal of Bank Marketing*, 13 (1), 27-29.
- Berger, A.N., Miller, N.H., Petersen, M.A., Rajan, R.G., Stein, J.C. (2005). Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks. *Journal of Financial Economics* 76, 237–269.
- Chen, Z., Li, D., Moshirian, F., & Tan, J. (2011). Does Bancassurance Add Value to Banks? - Evidence from Mergers and Acquisitions between European Banks and Insurance Companies. *Research in International Business and Finance*, 25(1), 104-112.
- D'Aurizio, L. (2019). Value added and profitability of the Italian Insurance companies: what is that actually matters? *Quaderni IVASS* N. 12.
- Eiopa (2016). Insurance distribution directive – Evaluation of the structure of insurance intermediaries markets in Europe, Dicembre 2016.
- Fiordelisi, F., Ricci, O. (2011). Bancassurance efficiency gains: evidence from the Italian banking and insurance industries. *The European Journal of Finance*, 17(9-10), 789-810.
- IVASS (2016). [PPI - Payment Protection Insurance, Indagine sulle polizze abbinata a finanziamenti: premi, caricamenti e provvigioni](#), Dicembre.
- Laeven, L., Levine, R. (2017). Is there a diversification discount in financial conglomerates? *Journal of Financial Economics*, 85 (2), 331–367.
- Peng, L., J., Jeng, V., Wang, L., J., Chen, Y. (2017). The impact of bancassurance on efficiency and profitability of banks: evidence from the banking industry in Taiwan. *Journal of Banking and Finance*, 80, 1-13.
- Slikerman, J.F., Schoenmaker, D., de Vries G. C. (2013). Systemic risk and diversification across European bank and insurers. *Journal of Banking and Finance*, 37 (3), 773-785.
- Teunissen, M. (2008). Bancassurance: tapping into banking strength. *The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, 33 (3), 408-417.