

I dati in una ricerca GfK Eurisko. Il 72% delle polizze allo sportello

Bancassurance a due facce

Molto bene nel ramo Vita, meno nel Danni

DI ROBERTO CUDA

Le banche recuperano terreno nel ramo Vita, dopo le incertezze del 2008. In agosto ben il 72% delle polizze Vita è passato da uno sportello bancario, contro il 52,6% registrato a fine 2008. Si riduce invece la quota della agenzie, che si attestano al 15,5% (-8%). I dati di GfK Eurisko, frutto di un rapporto commissionato da Irsa e presentato ieri a Milano, mostrano un sistema creditizio deciso a riconquistare un mercato che finora ha garantito sostanziosi guadagni. Dal 1998 le banche non sono mai scese sotto il 50% della raccolta Vita e ora sono alla base della forte crescita dei primi otto mesi dell'anno (+47% la nuova produzione). «L'incremento è dovuto al riposizionamento dell'offerta su prodotti garantiti», dice Vittorio Verdone, direttore auto, distribuzione e consumatori dell'Ania, «per far fronte all'incertezza. Poi hanno pesato le strategie commerciali, che hanno fatto leva sulla distribuzione territoriale e sulla frequenza dei contatti con la clientela».

Nella segmentazione dell'offerta sta forse il dato più significativo. A fare la fortuna della bancassurance, fino al 2007,

sono stati prodotti ad alto contenuto finanziario, come le unit linked e le index linked, che hanno scaricato sui clienti il rischio di mercato, assicurando alte remunerazioni alle banche. La crisi ha segnato la svolta. A giugno 2009 i prodotti di ramo III (unit e index linked) sono calati dal 51 all'8%, mentre le polizze tradizionali (ramo I) sono salite al 92%. «La clientela vuole prodotti finanziari semplici e sicuri», spiega Gabriella Calvi Parisetti, vicepresidente di GfK Eurisko, «che integrano bene l'offerta bancaria».

Il 62% del campione analizzato nell'indagine detiene polizze di risparmio/investimento, il 38% ha in portafoglio prodotti rischio morte e il 34% strumenti previdenziali.

La raccolta danni invece resta appannaggio della agenzie (83,8% del settore, contro il 2,5% degli sportelli (1° semestre 2009). Su questo versante gli stessi istituti non nascondono le difficoltà, ad esempio nella gestione sinistri.

Tra gli interventi, anche quello di Maurizio Pellicano, d.g. di Bnl Vita, che non ha escluso il passaggio del 100% della società a Bnp entro il 2010.

—© Riproduzione riservata—

