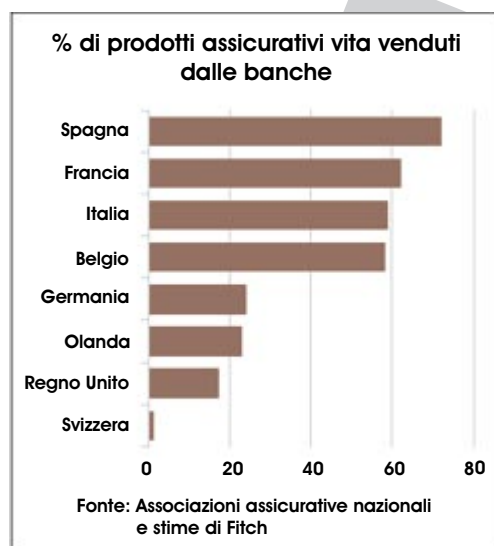


# La bancassurance in Europa: un mondo differenziato

## Premessa

Riportiamo i risultati di un recente report sull'importanza della bancassicurazione in Europa, realizzato da Fitch Ratings. In ordine di grandezza per raccolta premi complessiva nel 2004, questi mercati sono stati: Regno Unito, Francia, Germania, Italia, Olanda, Spagna, Svizzera e Belgio (v. tabella 1 alla pagina seguente).



Il successo dei bancassicuratori dipende dalla struttura dei mercati nei quali operano. Mentre la bancassurance è presente in vari livelli in tutti i paesi sopra menzionati, in Belgio, Francia, Italia e Spagna le banche sono i maggiori distributori di assicurazione vita, rappresentando più della metà della totalità dei premi (v. grafico sopra). Non è lo stesso in Germania, Olanda, Svizzera o Regno Unito. Nei paesi in cui le banche sono i maggiori distributori di assicurazione vita, i prodotti assicurativi vengono solitamente venduti utilizzando il modello “*captive*” e, in misura minore, il modello “*joint venture*”, mentre negli altri paesi le banche tendono ad usare il modello “*partnership*”.

Una serie di fattori spiega il motivo per cui le banche sono distributori così attivi di prodotti assicurativi in certi mercati. Prima di tutto, è importante il tipo di prodotto. Più il prodotto è semplice e standardizzato, più facile risulta la vendita attraverso le banche. Inoltre, è una estensione naturale per le banche vendere prodotti assicurativi che siano simili o comunque legati a quelli bancari (come i prodotti vita di risparmio e l'assicurazione del credito), e allo stesso tempo diversificare l'offerta alla propria clientela

e incrementare potenzialmente la fedeltà del cliente. L'abilità dei network bancari di vendere prodotti assicurativi dipende dal livello dell'impegno, dall'integrazione di sistemi IT, da una appropriata motivazione, dalla formazione della forza vendita e dalla relativa forza dei canali di distribuzione competitivi. Anche il tipo di piano previdenziale e i benefici fiscali disponibili in ogni mercato possono influenzare il successo della bancassurance. In paesi dove i lavoratori o i datori di lavoro possono influenzare il modo in cui gli investimenti pensionistici vengono gestiti, vengono sviluppati prodotti finanziari più complessi per andare incontro alle richieste e il ruolo dei broker non bancari diventa più importante.

Tuttavia, le banche possono trovare difficoltà nella vendita incrociata di prodotti assicurativi. Per esempio, un problema con una richiesta di risarcimento potrebbe influenzare il rapporto tra la banca e il cliente o una banca potrebbe essere danneggiata dalla vendita sbagliata di prodotti assicurativi. Inoltre, i rischi di una banca possono essere influenzati negativamente dall'esistenza di una controllata assicurativa, spesso portando ad un incremento del rischio azionario che potrebbe trasformarsi in guadagni volatili e perfino in un indebolimento di capitale.

**Il tema trattato in questo articolo è di suo interesse?**

# ASSINEWS

**è la rivista che ogni mese la informerà su questo e tanti altri temi di tecnica, giurisprudenza ed attualità assicurativa.**

**SI ABBONI ORA!**

**➔ via web sul sito [www.assinews.it](http://www.assinews.it)**

compilare il modulo alla pagina

<http://www.assinews.it/rivista/abbonamento.html>

**➔ via fax al numero 0434.20645**

compilare il seguente modulo - pagamento a ricevimento fattura



**Abbonamento annuale alla rivista cartacea**

- Compagnie, Banche **150,00 euro**
- Agenti, Broker, altri **110,00 euro**



**Abbonamento annuale alla rivista + annualità 2005 su CD (volume unico)**

- Compagnie, Banche **180,00 euro**
- Agenti, Broker, altri **140,00 euro**

Società/Nome .....

All'attenzione di .....

Via .....

CAP ..... Città ..... Prov. ....

Part. IVA/C.F. ....

Tel. .... Fax ..... e-mail .....

**PRIVACY** Ai sensi dell'art. 13, D.Lgs. 30 giugno 2003, n.196 *codice in materia di protezione dei dati personali* i dati personali da Lei forniti saranno oggetto di trattamento nel rispetto delle disposizioni sopra richiamate. I dati verranno trattati per: esigenze amministrativo-contabili relative alla fornitura del servizio/prodotto da Lei acquistato; inviare materiale promozionale su prodotti e/o servizi analoghi di Assinform Srl; fini statistici. Il trattamento potrà effettuarsi con o senza l'ausilio di mezzi elettronici. Non è necessario richiedere il consenso al trattamento dei dati personali comuni inerenti gli obblighi contabili e fiscali in quanto imposto da obblighi di legge, mentre negli altri casi è facoltativo. Il rifiuto può tuttavia generare difficoltà ad onorare gli impegni. Le è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art.7 legge n.196/03, in particolare può richiedere in ogni momento la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che La riguardano e può chiederne la rettifica o l'immediata cancellazione. Può inoltre opporsi al trattamento, in tutto o in parte rispetto agli scopi sopra citati. Titolare e responsabile del trattamento dei dati è Assinform Srl. Per ogni comunicazione Lei può contattare Assinform Srl: via posta: Assinform Srl, Viale Dante, 12 33170 Pordenone; via fax: 0434.20645; via mail: [info@assinews.it](mailto:info@assinews.it)

**Assinform Srl - Viale Dante, 12 - 33170 Pordenone - Tel 0434.26136 - fax 0434.20645 - [info@assinews.it](mailto:info@assinews.it)**