



## Agenti e consulenti finanziari, un unico destino

**Le banche e i consulenti finanziari sono molto attivi per fare propria una quota del mercato delle polizze danni, in concorrenza con le compagnie. In realtà essi posseggono competenze complementari a quelle delle reti agenziali**

Le banche e le reti dei consulenti finanziari non sembrano più accontentarsi del loro storico predominio nel ramo vita: alcune delle più importanti realtà italiane sono entrate a gamba tesa nel mercato delle polizze danni e infortuni.

I motivi sono essenzialmente due. Il più banale è la ricerca spasmodica di nuove fonti di ricavi in un settore che, complici i tassi sottozero e Mifid2, pare sempre più avaro di soddisfazioni e viceversa ricco di lacci e laccioli. L'altro motivo, forse più nobile, risponde all'obiettivo di fidelizzare e servire il cliente a tutto tondo. Banche e reti hanno ben compreso che il tema della protezione e quello della gestione del rischio degli investimenti possono andare a braccetto.

E in tutto questo agenti, sub-agenti e compagnie assicurative cosa fanno? Stanno a guardare impassibili che altri si avventino sul loro orticello?

Certamente si tratta di un orticello perché i numeri sono imbarazzanti: vere e proprie praterie inesplorate da conquistare e coltivare fanno apparire il mercato assicurativo italiano asfittico, sia in assoluto sia paragonato ad altri Paesi Ue (Francia *in primis*). In un mercato guidato dall'offerta si può pure perdere tempo a dileggiare gli italiani per scarsa cultura della protezione, ma forse una sana autocritica e una maggior proattività sarebbero più costruttive per tutti gli stakeholder e per il Paese.

### Un alert per il settore

Agenti, sub-agenti e compagnie, in realtà, guardano con ostentata superiorità e apparente distacco questa invasione di campo da parte delle banche nel ramo danni. Sono convinti che sia un settore dove la loro professionalità e conoscenza li metta al riparo da qualsiasi rischio. Sarà, ma intanto il numero di agenti in attività si riduce di anno in anno inesorabilmente e, viceversa, la quota delle banche nel ramo danni è cresciuta in Europa dal 6% del 2011 al 18% del 2020. A ciò si aggiunga che le reti dei consulenti finanziari in Italia stanno inanellando un successo dietro l'altro e nei primi sei mesi del 2020 la raccolta netta delle reti ha raggiunto i 22,4 miliardi di euro (+30,4% vs. 2019).

Ovviamente non si tratta di fare un derby agenti contro consulenti finanziari, anche perché l'esito sarebbe abbastanza scontato. Si tratta invece di capire se, insieme, agenti assicurativi e consulenti finanziari possano fare qualcosa per aumentare la sensibilità degli italiani verso la protezione e la prevenzione dei rischi.

Come mai meno di un italiano su quattro ha assicurato la propria abitazione, anche se per l'80% dei nostri compatrioti è l'unico asset? Come mai si spendono in Italia ogni anno 15 miliardi di euro, di cui nove miliardi annui per l'assistenza di badanti e cinque miliardi per il pagamento di rette di degenza in strutture di ricovero e non ci assicuriamo contro il rischio di perdita dell'autosufficienza (*long term care*)? Gli agenti assicurativi, con le dovute eccezioni ovviamente, sono abituati a ricevere in agenzia il cliente che chiede protezione dal rischio, i consulenti finanziari vanno dal cliente e propongono investimenti a cui può essere associata una componente di rischio legata alla perdita di parte del capitale investito.

### Tre casi di studio

Potremmo dire che, parafrasando il Vangelo di Luca e di Matteo nel nuovo Testamento, sia quindi più facile per un cammello passare per la cruna di un ago, che per un agente proporre ai suoi clienti un investimento finanziario. Viceversa le reti dei consulenti e le banche si sono ben attrezzate per proporre anche le polizze: tre i casi più emblematici tra i tanti. **Intesa Sanpaolo** è stata la prima ad apporre sulle vetrine delle proprie filiali l'insegna **Banca Assicurazione**, seguita a ruota dalle altre banche. **Carlo Messina**, ceo di Intesa Sanpaolo dimostra ancora una volta di avere una chiara strategia e di sapersi circondare da manager illuminati (**Stefano Barrese** capo della **Banca dei Territori** e **Alessandro Scarfò**, ad di **Intesa Sanpaolo Assicurata**).

**Banca Mediolanum** ha creato una figura, il **Family Protection Specialist**, che affianca il **Family Banker** per la promozione di polizze assicurative e i numeri sono da capogiro, come annunciato da **Massimo Doris**.

E poi c'è **Casa Allianz**, il progetto divenuto realtà per volere di **Giacomo Campora**, ceo **Allianz Italia** e grazie a **Paola Pietrafesa**, ceo di **Allianz Bank** e alla sua squadra. Questo è il vero banco di prova per un progetto che ha avuto l'ardire di mettere agenti e consulenti in team, che sprizzano sinergie e opportunità non solo per la compagnia ma anche per i clienti.

Verrebbe da dire, citando un grande filosofo: la sapienza trae profitto dai fatti e non dalle parole (Pietro Abelardo 1079-1142).

**Nicola Ronchetti**,  
founder & Ceo di **Finer**