

[Link alla pagina web](#)

Il private banking guarda sempre più al mondo assicurativo

Le polizze vita incidono sulle attività finanziarie per circa il 21%, 173 miliardi di euro (dati marzo 2019) I clienti private richiedono sempre più protezione e il ramo I e il multiramo sono i prodotti maggiormente cercati Se fino a qualche anno fa i prodotti assicurativi non erano considerati dai banker, negli ultimi anni



le polizze stanno giocando un ruolo sempre più importante all'interno dei portafogli dei clienti Assicurazioni e private banking, un binomio sempre più forte. I prodotti assicurativi stanno giocando un ruolo sempre più importante all'interno del mondo private e i consulenti tendono sempre più ad includerli all'interno dei portafogli dei loro clienti. Per capire meglio questa dinamica abbiamo chiesto a Andrea Spallanzani, responsabile Bancassicurazione e prodotti vita del gruppo Amissima la sua visione sul mondo assicurativo e del private banking Spallanzani, che ruolo giocano i prodotti assicurativi nel mondo del private banking? “Un ruolo molto importante e sempre in crescita negli ultimi anni. A marzo 2019 l'**Associazione italiana private banking (Aipb)** stima un'incidenza delle polizze vita pari al 21% (173miliardi) sulle attività finanziarie gestite dal private banking (circa 820miliardi), il massimo storico. Nel 2015 questo era infatti pari al 16,2% (120miliardi). Si parla dunque di una crescita di oltre 50miliardi in poco più di 3 anni. Quali sono i prodotti assicurativi preferiti dai private banker? “Quello che notiamo è un crescente bisogno di protezione (ramo I e multiramo) da parte della clientela private che i origina in parte anche dalle dinamiche di mercato del 2018, anno in cui tutti i principali indici azionari hanno perso e la volatilità è ricomparsa (es: Ftse Mib Italia: -13,99% con Volatilità a 12 mesi di oltre 18%). Nel 2019 non notiamo ancora un aumento della propensione al rischio, nonostante l'importante ripresa dei mercati azionari (es: Ftse Mib Italia 22,56%) e obbligazionari (es: Jpm global government Bond +7,49%). Come mai il mondo private sta guardando sempre con più attenzione ai prodotti assicurativi? Secondo l'esperienza maturata dal gruppo Amissima i private banker sono attenti a tre aspetti: L'asset allocation dei prodotti assicurativi sia tradizionali (ramo I e ramo V) sia finanziari (multiramo e unit linked). In particolare nelle gestioni separate i banker sono attenti al peso della componente investita nel governativo italiano, tradizionalmente sovrappesata dalle compagnie (la % di titoli di Stato investita nelle gestioni separate era pari a circa il 57%, la maggior parte Italiani, dati Ania 2018) La diversificazione della raccolta vita su più compagnie, questo permette di aumentare il livello di servizio erogato al cliente (logica “best of breed”),

come già fatto nel risparmio gestito in fondi/ sicav e di diversificare il rischio controparte. La frequenza e la qualità della formazione erogata dalle compagnie partner sia in fase di vendita e post-vendita, anche affiancando il banker in trattative commerciali importanti. Questo legame tra private banking e assicurazioni, come si evolverà? Sono convinto che nei prossimi anni il ruolo del private banker si evolverà verso quello di “client wealth and protection manager”. Per me questo non è uno slogan di moda, ma la strada da seguire nello sviluppo delle competenze dei colleghi. Mi spiego meglio, quello che manca è qualcosa che aiuti il gestore di relazione nel coinvolgere il cliente sull’ambito emotivo e razionale della pianificazione finanziaria. Inserire nei tool di wealth planning degli intermediari, delle fasi che aiutino il banker a trasferire al cliente i potenziali impatti sul suo patrimonio e sulla sua famiglia di alcuni rischi tipicamente assicurativi (es: premorienza, invalidità, spese impreviste per la salute) e facilmente hedgiabili, aumentano il suo livello di consapevolezza e la volontà di attivarsi. Questo ha anche risvolti positivi sui rendimenti del portafoglio della clientela Private: se pensiamo infatti che circa il 14% delle attività finanziarie gestite dal private banking (115miliardi) è detenuto in liquidità anche come forma di protezione contro eventi imprevisti, la possibilità di offrire delle soluzioni assicurative di protezione contro questi eventi/ rischi contribuirebbe a liberare flussi da reinvestire in asset class maggiormente remunerative per il cliente e per la Banca. Dal lato compagnie assicurative, queste dovranno supportare i distributori nel percorso dove la vendita del prodotto è solo una conseguenza e la tecnologia uno strumento abilitante. Giorgia Pacione Di Bello