

I REPORT

Insurance e banking, il nodo sinergie

Rilevante l'offerta Vita, invece nel settore Danni solo il 12% degli operatori private ha sviluppato una proposta completa. Il mercato tocca i 230 miliardi di asset

Marco Cimminella

Molti clienti private contano sul loro patrimonio per fronteggiare i rischi che possono colpire la famiglia e i beni posseduti. Tuttavia, gli eventi negativi sono diversi e inaspettati, come ha dimostrato il Covid. Al contempo, la società si sta trasformando, tra l'aumento dell'aspettativa di vita, il calo della natalità e una minore offerta di sanità pubblica, rafforzando le esigenze di protezione delle persone. In questo contesto, gli operatori del private banking hanno l'opportunità di offrire nuove soluzioni per la protezione dell'individuo, della famiglia e dell'attività professionale, che vanno a integrare quelle dirette a tutelare la ricchezza finanziaria. I

① I prodotti assicurativi hanno fatto registrare una crescita di 10 miliardi tra fine 2023 e inizio 2024



RIDOVAN_CELIK/GETTY

dati sul mercato del private banking in Italia mostrano l'andamento positivo del comparto assicurativo per quest'anno, che a fine marzo ha raggiunto i 230 miliardi di euro di asset.

Secondo l'Ufficio Studi dell'Associazione italiana private banking (Aipb), i prodotti assicurativi - tra polizze Multi Ramo, Ramo I, Ramo III, Ramo V/VI - hanno registrato un +10 miliardi, crescendo del 4,6% tra l'ultimo trimestre del 2023 e il primo del 2024. Il tema era stato approfondito da Aipb e PwC con l'indagine "Private Protection: la nuova frontiera del wealth management". Come ricorda FocusRisparmio, che cita il documento, l'offerta assicurativa Vita è già diffusa e rilevante per le banche private, mentre sono notevoli i margini di miglioramento nel settore Danni: in questo comparto, solo il 12% degli operatori private ha sviluppato un'offerta completa e un ulteriore 12% la sta sviluppando. Per l'81% degli intervistati, l'integrazione di un'offerta specialistica Danni è necessaria e per il 54% un elemento chiave nei piani strategici.

Certo, oltre il 50% dei clienti private considera il patrimonio un'auto-assicurazione. Tuttavia,

solo una famiglia privata su quattro si sente ben protetta e quasi due su tre ritengono che prima di ragionare di gestione degli investimenti sia giusto pensare alla copertura assicurativa dai rischi, mentre solo il 10% dichiara di aver già risolto con il supporto della propria banca. Visto che il 50% dei clienti private affiderebbe a quest'ultima la ricerca di soluzioni assicurative, è chiaro il potenziale di sviluppo per il comparto. Il private banking può fare leva sul rapporto forte con il cliente, che permette una più accurata analisi dei rischi, grazie alla maggiore conoscenza dei suoi bisogni, e l'elaborazione di soluzioni personalizzate.

Sul piano distributivo, gli operatori impiegano modelli eterogenei, grazie a sinergie con le compagnie di gruppo e partnership con i broker. Il 61% degli operatori ritiene che il cliente privato debba ricevere un'offerta di protezione più mirata. Ad oggi il 43% ha sviluppato o sta sviluppando un'offerta Danni dedicata a questo tipo di clientela, ma solo nel 14% dei casi vi è una differenziazione sensibile rispetto all'offerta Retail.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

