

# VIASSICUR

IL  
SOFTWARE  
PER IL  
BROKERAGGIO  
ASSICURATIVO



INTELLIGENZA ARTIFICIALE APPLICATA

DIAGRAMMA

20063 Cernusco Sul Naviglio, MI.  
S.S. 11 Padana Superiore 10/18  
Tel. 02/9233342 - 9249162

## COMPAGNIE

mediatore tradizionale sarà possibile vendere solo un certo tipo di polizze. Si tratterà di prodotti di facile comprensione, preconfezionati, su cui il mediatore non potrà incidere né dal punto di vista economico né da quello normativo. In questo senso si è pronunciato anche il sottosegretario all'Industria Paolo Babbini che ha parlato di una vera e propria specializzazione della distribuzione per prodotto.

**A** fare testo, secondo il sottosegretario, sono gli esempi stranieri: "Negli Stati Uniti il 15% delle polizze vita è collocato dai canali alternativi e il 25% dalle società di brokeraggio finanziario. In Giappone la fetta coperta nel settore vita dai canali alternativi raggiunge il 18%. Anche in Italia dobbiamo creare delle forme che agevolino la penetrazione del prodotto assicurativo sul mercato".

Un confronto con esperienze straniere è proposto anche da Giorgio Brinatti, presidente della Commissione intermediazione dell'Ania e condirettore generale della Sai: "È difficile valutare l'impatto che l'introduzione di nuovi canali di vendita potrà avere sul mercato. È certo però che la loro assenza è un fattore di debolezza per le compagnie. Soprattutto se si tiene conto che entro pochi anni, nel 1993, dovremo fare i conti con colossi agguerriti e abili nell'usare tutti gli strumenti a disposizione".

Esempi americani e giapponesi a parte, la posizione dei canali alternativi è solida in parecchi paesi europei. Un caso limite è costituito dalla Spagna dove il 90% delle polizze vita è distribuito da sportelli bancari. La particolare situazione è determinata dalla tradizionale predominanza degli istituti bancari rispetto alle società assicurative (ogni istituto ha in pratica la propria compagnia) e dal peso assunto da polizze a forte contenuto finanziario. In maniera esattamente contraria si presenta il mercato tedesco. Qui a dettare legge sono le compagnie assicurative, che manovrano imponenti somme di denaro e hanno relegato gli istituti bancari a porzioni di raccolta dei premi tutto sommato trascurabili. Del tutto particolare è

poi la situazione francese. Oltre a una notevole quota di premi vita raccolta dalle banche (il 21%) una buona parte di polizze giunge attraverso gli uffici postali. Il rilievo di questa forma di distribuzione è spiegata con l'esistenza della Cnp, Caisse Nationale de Prévoyance, una compagnia paragonabile all'Ina, che distribuisce attraverso gli uffici postali. Molto stretto è anche il rapporto tra banche e assicurazioni in Gran Bretagna. Gli intrecci sono numerosi: tra i più recenti quello tra Lloyds Bank e Abbey Life che è andato di recente a creare un nuovo colosso finanziario assicurativo.

Tra banche e assicurazioni, dunque, i rapporti sono solidi in tutta Europa e la tendenza appare ormai delineata anche in Italia. Si va verso la creazione di gruppi polifunzionali in cui troveranno spazio attività bancarie, parabancarie e assicurative. Le avvisaglie del fenomeno sono ormai chiare. Nelle ultime settimane, dopo l'avvio dell'attività della già citata Lavoro Vita, è stata resa pubblica l'acquisizione da parte della Banca Popolare di Novara di una fetta consistente della Siat Vita, controllata, attraverso la Siat, dalla Sai. L'operazione prevede che, dopo l'autorizzazione della Banca d'Italia, l'istituto di credito si intesti direttamente il 2% del capitale della compagnia. Un restante 23% è destinato a rimanere nel portafoglio della controllata Cofilp. Si tratta, comunque, solo di un assaggio. Altre acquisizioni sono alle porte e molte trattative sono in svolgimento. Il San Paolo di Torino ha, per esempio, messo gli occhi sulle tre compagnie del gruppo Acqua Marcia, Cidas, Sipea e Polaris vita.

**L**a Cariplo, invece, dopo un infruttuoso tentativo con la Ticino ci prova questa volta con la Norimberga Maeci Vita. Non basta. C'è chi, invece di comprare una compagnia, se la fa su misura. È il caso dell'Arca Merchant Bank. La società, che fa capo a 12 banche popolari fondatrici della società di gestione Arca, ha concluso nelle settimane scorse un accordo con la Società Cattolica di Assicurazione. La banca d'affari è entrata con una quota del 40% nella compagnia Arca Polizze Vita di cui la