

## Professionisti

### ASSICURAZIONI Agenti in allarme sul deal

Agenti in allarme sul rischio bancario in particolare sull'Opas Intesa Unipol su Mps che evidenzia la necessità di valutare con attenzione gli effetti che tali operazioni possono avere sul modello distributivo agenziale italiano.

Secondo l'associazione degli agenti di assicurazione Anapa, il processo di concentrazione bancaria può incidere in modo significativo sulla continuità del rapporto tra clienti e operatori e sulla struttura delle reti distributive, con possibili effetti anche sul piano occupazionale. «Il punto critico riguarda la riorganizza-

zione delle strutture e il rischio per i clienti di essere spostati tra istituti senza continuità nel rapporto. Analoghe criticità interesserebbero anche i lavoratori, in una fase già segnata dalla trasformazione tecnologica e dall'impatto dell'intelligenza artificiale sul settore», spiega il neopresidente Anapa Roberto Arena.

# Risiko bancario. Bancassurance alla prova delle mosse su Mps

A Unipol e Intesa l'eredità Axa-Mps Prove di dialogo tra Generali e UniCredit

Federica Pezzatti

Il risiko bancario in atto, entrato nel vivo in queste settimane, avrà i suoi effetti anche nel settore delle polizze e ridisegnerà, dandogli nuova linfa, il settore della bancassurance che ha cambiato pelle in questi ultimi decenni, attraverso molteplici danze che hanno coinvolto banche e assicurazioni con centinaia di joint venture che si sono sciolte al sole delle concentrazioni bancarie e assicurative. Un processo con non pochi incidenti di percorso: dalle polizze index linked con garante Lehman Brothers, a quelle garantite da banche islandesi poi fallite, passando poi per la più recente Eurovita che aveva oltre 25 accordi di bancassurance.

Ma torniamo al risiko e ai suoi effetti sulle quote di mercato. Da tempo gli istituti di credito si sono creati le proprie compagnie anche a seguito del Danish Compromise, che favorisce l'integrazione delle compagnie all'interno dei conglomerati bancari.

Gli accordi sono stabili e gli utili provenienti dalla componente assicurativa sono sostanziosi. Da qui l'idea di proseguire nella conquista di sportelli, sicuramente per ora da preferire ad altri canali diretti che, seppure importanti (soprattutto in via prospettica) non hanno la potenza di fuoco del canale fisico, come ha ribadito Carlo Cimbri, amministratore delegato di Unipol e artefice dell'offerta su Mps insieme al Ceo di Intesa Carlo Messina.

Del resto proprio Unipol è da tempo impegnata nello sviluppo della bancassurance con Bper e la Popolare di Sondrio che collocano con successo le polizze del gruppo con riflessi di sostanza sui bilanci della compagnia di Bologna, che rileverà da Intesa una banca con al proprio interno 635 sportelli, 2 milioni di clienti, 55 miliardi di raccolta, impieghi per 42 miliardi, un Ceti del 16% e oltre ad alcuni asset storici della banca più antica del mondo. La mossa porterà la compagnia a detenere «circa il 40%» di quella che diventerà la seconda banca del Paese conservando il marchio Monte dei Paschi. Unipol, che detiene poco meno del 30% del capitale di Bper, se l'operazione sarà realizzata si rafforzerà soprattutto in Veneto, Toscana e Puglia. Mentre Intesa terrebbe per sé le altre 625 filiali, Mediobanca (con la quota di Generali) e le attività come il credito al consumo, il wealth management e l'investment banking.

Unipol e Intesa si dovrebbero dunque spartire quello che resterà della joint venture delle polizze tra Axa e Mps, che giunge a scadenza nell'ottobre 2027. Si tratta di premi per circa 3,7 miliardi l'anno. Al momento Unipol ha dichiarato di aver concordato l'acquisto di asset (sportelli) liberi da vincoli distributivi. E non è chiaro come verrà gestita la exit di Axa, ma per Carlo Messina, che ha risposto sul punto durante la conferenza stampa della presentazione dell'operazione, non paiono esserci particolari ostacoli vista la scadenza relativamente ravvicinata dell'accordo.

Le due entità è del tutto probabile che stipuleranno accordi distributivi per le polizze a proprio marchio: Intesa Sanpaolo assicurazioni (vita) e Intesa Sanpaolo protezione per la parte danni e salute, rinforzando la quota di mercato del gruppo che è al secondo



Palazzo Salimbeni. Sede storica del gruppo Banca Monte dei Paschi di Siena

posto in Italia dopo Generali con una quota di mercato che sfiora il 12%.

In questo scenario Generali, anch'essa coinvolta indirettamente nell'operazione - che se andrà in porto porterà Intesa a detenere il 13,3% del Leone -, dovrà con buona probabilità rinunciare a sostituire Axa nella joint venture con Mps per negoziare la quale l'Ad Philippe Don-

net si era dichiarato disponibile.

Generali non ha sviluppato finora grandi accordi nella bancassurance e in Italia ha un modello basato su reti agenziali (è leader di mercato nel Vita e nel danni), mentre in Spagna e Portogallo prevale il canale bancario. Generali, dopo le mosse che si stanno concretizzando in queste settimane, potrebbe avere però le mani più libere per stipulare eventuali accordi con Unicredit (azionista del Leone con l'8,8%).

Ora che è stata accantonata l'ipotesi Generali-Natixis, gli Ad dei due gruppi, Andrea Orzel e Philippe Donnet, stanno confrontandosi sulla possibilità di creare una partnership nel risparmio gestito per la gestione delle masse che via via si liberano dall'accordo esistente tra Unicredit e Amundi.

Disponibilità del Leone anche a creare accordi anche sulle polizze dove Unicredit si è emancipata (per la parte vita) da Cnp e Allianz, internalizzando il business con la guida di Alessandro Santoliquido Ad delle due compagnie del gruppo e head of group insurance Unicredit. Ora non resta che vedere le mosse di Bpm (cresciuta nel Vita del 22% nel 2025) e degli altri player coinvolti come Credit Agricole anch'essa molto attiva nelle polizze.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Goldman Sachs Asset Management

Più che attivi.  
Inarrestabili.

Accedi al servizio che, da 150 anni, ci consente di ottenere risultati per i nostri clienti con gli ETF attivi di Goldman Sachs.

Siamo spinti da un obiettivo semplice: ottenere risultati che contano per i nostri clienti.

ETF attivi di Goldman Sachs. Più che attivi. Inarrestabili.

Scopri di più su [am.gs.com/inarrestabili](https://am.gs.com/inarrestabili)

Questa è una comunicazione di marketing. Il capitale è a rischio. Nell'Unione Europea, questo materiale è stato approvato da Goldman Sachs Asset Management Funds Services Limited, che è regolamentata dalla Banca Centrale d'Irlanda o Goldman Sachs Asset Management B.V., che è regolamentata dall'Autorità olandese per i mercati finanziari (AFM). © 2026 Goldman Sachs. Tutti i diritti riservati.

### I soggetti in campo

La forza d'urto nella raccolta del risparmio degli italiani. Raccolta in milioni di euro

	NUMERO CONSULENTI	RACCOLTA NETTA 2026
Fideuram Isp Private banking	5.847	3.292.256
Banca dei Territori (Isp)	2.500	n.d.
Banca Generali*	2.460	2.803.458
Mediobanca Premier	1.187	870.146
Intesa San Paolo Private Banking	1.169	4.369.750
Banca Widiba	575	266.422
<b>TOTALE</b>	<b>13.738</b>	<b>11.602.032</b>

(\*) Banca Generali è totalmente controllata da Assicurazioni Generali e dunque solo indirettamente interessata all'operazione. Fonte: Assoreti

## Tutte le reti di consulenti lambite dall'Opas su Siena Il peso di Banca dei Territori

### LE FORZE IN CAMPO

Stefano Elli

Sono quattro le reti di distribuzione direttamente coinvolte nell'Opas di Intesa Sanpaolo su Montepaschi: sono Isp Private banking (1.169 consulenti), Isp Fideuram Private Banking (5.847 consulenti), Mediobanca Premier (1.187 consulenti) e Banca Widiba (Gruppo Mps con 575 consulenti). Ce ne sarebbe una quinta: la rete degli advisor della divisione di Isp Banca dei Territori che, attualmente conta su 2.500 advisor ma secondo le stime del suo responsabile Stefano Barrese - evocate nel suo intervento al Festival di Trento il 23 maggio scorso - potrebbe raggiungere le 5 mila unità entro il 2029. Si tratta di una rete particolare, quella di Banca dei Territori: i Global Advisor (così si chiamano i suoi consulenti) sono figli di una scelta innovativa fondata su una sorta di irrocervo contrattuale. Per due giorni alla settimana i consulenti lavorano con un contratto part time a tempo indeterminato. Per il resto dei giorni sono consulenti a partita Iva. Una scelta strategica finalizzata a rafforzare sia la consulenza finanziaria a supporto delle filiali, sia a compensare (almeno in parte) la tendenza alla loro chiusura. Complessivamente, dunque, abbiamo a che fare con una forza d'urto di 13.738 professionisti, di poco superiore al numero totale di consulenti attivi nelle otto principali società che aderiscono ad Assoreti (sono 13.379). Ci sono poi gli attori che, nell'operazione strutturata dal colosso bancario torinese, coinvolti solo indirettamente: a cominciare da Banca Generali, con i suoi 2.460 consulenti. Sul fronte Banco Bpm, le attività di collocamento di Oicr sono condotte prevalentemente dalla rete degli sportelli, mentre per quanto riguarda il segmento Private banking, la banca guidata da Giuseppe Castagna si affida oramai da anni alla veronese Banca Aletti. E poi c'è Bper, la banca modenese guidata da Gianni Franco Papa, di cui la Unipol di Carlo Cimbri detiene il 25% del capitale (tra quote già possedute e strumenti derivati). Da non dimenticare poi che il sodalizio tra Bper e Isp dura oramai da sei anni: Bper era già stata a fianco di Intesa Sanpaolo nell'operazione che ha portato all'assorbimento di Ubi Banca nell'estate 2020. Anche le modalità con cui era avvenuta, il 16 luglio del 2020, la cessione di 532 sportelli di Ubi per evitare rischi di abuso di posizione dominante, ri-

calcano l'operazione delineata nei giorni scorsi. In questo caso la manleva dell'antitrust "costerà" a Intesa Sanpaolo 635 sportelli che saranno assorbiti da Bper: che darà vita alla Banca Monte dei Paschi. Per quanto riguarda la raccolta e la gestione del pubblico risparmio, l'istituto emiliano agisce su questo fronte con due divisioni separate: da una parte la Banca Cesare Ponti e dall'altra con la divisione dei Financial Advisors che fa parte del polo di Wealth Management del Gruppo. La prima è guidata da Fabrizio Greco e conta su una rete di 350 private banker. Ma pare essere in rapida espansione. Anche grazie all'ingresso di due ex manager di Mediobanca Premier: Lorenzo Bassani (entrato come Vice Direttore Generale) e Gianluca Talato, alla guida del servizio di Private Banking. Notizie ufficiali sulla seconda "minirete" della Bper ancora non ce ne sono e la stessa banca, interpellata da Plus24 in questa fase, non ritiene opportuno intervenire. Di sicuro però voci di mercato riferiscono di una particolare attenzione da parte della banca al trattamento dei suoi consulenti. I "reclutatori di portafogli" (sempre attenti a cogliere segnali di malumore e di frizioni interne ai network) infatti segnalano molte difficoltà a convincere i consulenti di Bper a cambiare casacca.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### LE CIFRE IN GIOCO

11.278

**Il numero dei consulenti**  
Complessivamente il numero dei consulenti abilitati all'offerta fuori sede riconducibili alle varie entità aziendali di Intesa Sanpaolo da Fideuram e Isp Private Banking. Nel computo (pro forma) finiscono anche gli ex promotori finanziari di Banca Widiba (Monte dei Paschi) e quelli di Mediobanca Premier che, a operazione conclusa, saranno inseriti nel perimetro di consolidamento della banca torinese. A questi si aggiungono i Global Advisor della divisione Banca dei Territori che attualmente sono a quota 2.500 advisor ma che a tendere (nel 2029 a piano completato) potranno diventare 5.000 professionisti.