

## 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. Analoge 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.

# ANAPA, dalle aggregazioni bancarie rischi per il modello distributivo assicurativo

12 Giugno 2026

**ANAPA Rete ImpresAgenzia** interviene sul riassetto del sistema bancario italiano e sulle manifestazioni di interesse di Intesa Sanpaolo e BPER Banca per MPS, richiamando l'attenzione sugli **effetti per il settore assicurativo**. L'associazione sottolinea che i processi di concentrazione bancaria possono incidere non solo sugli equilibri finanziari, ma anche sulla continuità del rapporto tra clienti e operatori, sulla struttura delle reti distributive e sugli aspetti occupazionali, in una fase già segnata dalla trasformazione tecnologica e dall'impatto dell'IA.

ANAPA richiama il valore del modello agenziale italiano come elemento distintivo e strategico per la filiera assicurativa e avverte che, in uno scenario di ulteriori aggregazioni, consumatori, imprese di assicurazione e rete agenziale potrebbero risultare penalizzati se prevalessero esclusivamente logiche finanziarie rispetto a quelle distributive e di prossimità. L'associazione chiede quindi un confronto istituzionale ampio e strutturato sui processi di consolidamento in corso e annuncia che continuerà a monitorare la situazione, intervenendo presso le sedi competenti per tutelare il modello distributivo agenziale e gli interessi dei consumatori.

© Riproduzione riservata

# Concentrazione bancaria e reti distributive: Roberto Arena avverte sui rischi per i consumatori italiani

10/06/2026

Il presidente di ANAPA Rete ImpresAgenzia interviene sulle ultime mosse di Intesa Sanpaolo e Bper su Montepaschi di Siena: in gioco non ci sono solo equilibri finanziari, ma il futuro della distribuzione assicurativa agenziale

Le notizie delle ultime ore sul possibile **riassetto del sistema bancario italiano**, con le dichiarazioni di interesse di Intesa Sanpaolo e di Bper per Banca Monte dei Paschi di Siena, stanno riportando al centro del dibattito un tema rilevante per l'intero settore assicurativo: il futuro della distribuzione e, in particolare, del modello agenziale.

**Roberto Arena**, presidente di [ANAPA Rete ImpresAgenzia](#), ha voluto prendere posizione con chiarezza, analizzando le possibili conseguenze per agenti, consumatori e per l'intera filiera del settore.

*«Le notizie apparse sui media negli ultimi due giorni fanno riflettere sullo scenario che potrebbe avere conseguenze anche per il sistema distributivo italiano. Domenica sera il Banco Popolare di Milano ha manifestato interesse per Monte dei Paschi di Siena, con il coinvolgimento indiretto di Mediobanca che è azionista di Generali. Poco dopo, anche Intesa ha espresso una proposta, insieme a Bper e Unipol, dichiarando l'intenzione di presentare un'offerta su MPS».*

Un'operazione che, almeno nelle dichiarazioni ufficiali, si presenterebbe di natura esclusivamente finanziaria, ma Arena non si accontenta di questa lettura.

*«Un'eventuale operazione di questo tipo – non particolarmente gradita da Monte dei Paschi di Siena, in questa fase – porterebbe alla nascita di un nuovo grande gruppo finanziario con una rete più ampia di filiali, parte delle quali finirebbero a Bper. **Il tema centrale riguarda però la riorganizzazione di queste strutture**: ci si deve interrogare su cosa accadrà ai clienti, che rischiano di essere nuovamente spostati da un istituto all'altro come semplici numeri, senza continuità nel rapporto. Le stesse dinamiche riguardano anche i lavoratori, che potrebbero trovarsi coinvolti in processi di riorganizzazione, tra uscite anticipate e ricollocazioni, in un contesto in cui anche l'intelligenza artificiale sta accelerando la trasformazione del settore».*

Il punto però non è solo occupazionale. C'è infatti una **dimensione** più ampia che Arena considera centrale: quella industriale e **assicurativa dei principali gruppi**, direttamente interessati da tali

scelte strategiche. Il sistema agenziale italiano, genera valore economico reale e si basa su un modello relazionale difficile da replicare.

*«La rete agenziale italiana è un unicum per qualità, per competenze, ma soprattutto per la capacità di costruire relazioni di fiducia con i consumatori, che a sua volta produce risultati economici significativi per l'industria assicurativa. In ogni occasione viene ribadita la centralità degli agenti per il sistema assicurativo. Questa caratteristica non appare replicata in altri Paesi europei. I consumatori italiani, infatti, nonostante le varie opportunità di offerta che il mercato mette a disposizione, per il settore assicurativo, continuano a volersi affidare a professionisti che, pur utilizzando tecnologie avanzate, e in prospettiva agevolati anche dalla AI, mantengono una forte competenza relazionale e consulenziale, fondata sul rapporto diretto con il cliente».*

Secondo **Arena**, tre categorie rischiano di essere penalizzate da uno scenario che privilegiasse esclusivamente la logica finanziaria rispetto a quella distributiva di prossimità: **consumatori, industria assicurativa e rete agenziale**. Infatti nello scenario attuale, *«il primo beneficiario di questo sistema è il consumatore, che può contare su professionisti in grado di seguirne bisogni ed esigenze. Il secondo è l'industria assicurativa, che genera risultati economici grazie a questa attività. Il terzo è la rete degli agenti, che rappresenta anche un importante bacino occupazionale per migliaia di famiglie, tra dipendenti e subagenti».* Questo modus operandi *«caso mai andrebbe valorizzato e fatto crescere ulteriormente in termini di competenze e utilizzo di tecnologie per diminuire le incombenze burocratiche e l'eccesso di normativa, finalizzando l'obiettivo con un migliore servizio per il consumatore costretto a subire i costi degli obblighi regolamentari».*

Alla luce di queste dinamiche, **ANAPA si colloca in una posizione di attenzione e vigilanza.**

*«ANAPA è molto attenta. Ha ben presente che il mercato finanziario andrà verso aggregazioni e grandi poli, anche per ragioni di efficienza e riduzione dei costi, in linea con quanto avviene a livello europeo. Tuttavia, sollecita attenzione da parte delle istituzioni, delle associazioni dei consumatori e di tutti gli attori del settore, affinché una specificità del sistema italiano come la distribuzione assicurativa agenziale, che rappresenta anche un patrimonio di competenze caso mai esportabile come modello, non venga messa in discussione».*

La **posizione** di ANAPA, chiarisce il presidente, **non è di opposizione preconcepita alle concentrazioni, ma di approfondimento** su ciò che esse potrebbero comportare per un modello che ha dimostrato di funzionare. *«Se questa cosa non venisse compresa a pieno, sarebbe un grave danno per i consumatori italiani, che si troverebbero catapultati in un mondo bancario che non può esprimere certamente le stesse peculiarità della rete agenziale assicurativa italiana. ANAPA cercherà di confrontarsi a tutti i livelli perché questi valori vengano evidenziati e non penalizzati da logiche dettate solo ed esclusivamente da componenti di natura finanziaria».*

A cura di Vincenzo Giudice

# ANAPA mette in guardia dall'impatto del Risiko sulle Reti distributive agenziali

ANAPA Rete ImpresAgenzia invita a valutare con attenzione gli effetti del **processo di concentrazione bancaria** in corso in Italia sul modello distributivo agenziale italiano – fiore all'occhiello a livello europeo per capacità relazionale e contributo economico alla filiera assicurativa – giacché il risiko non riguarda solo gli equilibri finanziari ma può incidere anche sulla continuità del rapporto clienti-operatori e sulla struttura delle reti commerciali.

Il mercato si sta indirizzando “verso aggregazioni e grandi poli” nota il neo **presidente dell'associazione Roberto Arena**: un'operazione come quella di **Intesa Sanpaolo e BPER su MPS**, che risponde a “ragioni di efficienza e riduzione dei costi, creerebbe un grande gruppo con una rete più ampia di filiali: il punto critico riguarda la riorganizzazione delle strutture e il rischio per i clienti di essere spostati tra istituti senza continuità nel rapporto. Analoghe criticità interesserebbero anche i lavoratori – aggiunge Arena –, in una fase già segnata dalla trasformazione tecnologica e dall'**impatto dell'intelligenza artificiale** sul settore».

ANAPA chiede un confronto istituzionale su questa seconda **ondata di consolidamento del sistema**, affinché non prevalgano logiche esclusivamente finanziarie rispetto a quelle distributive e di prossimità, avvisando che nel frattempo continuerà a tutelare gli interessi di agenti e consumatori in ogni sede.

## **Concentrazione bancaria e reti distributive: ANAPA segnala possibili effetti su filiera assicurativa e consumatori**

---

Nel contesto del riassetto del sistema bancario italiano, con particolare riferimento alle dichiarazioni di interesse di Intesa Sanpaolo e BPER Banca per Banca Monte dei Paschi di Siena, si riaccende il dibattito sugli effetti delle operazioni di consolidamento sulle reti distributive assicurative e sulla continuità del rapporto con i clienti.

Secondo ANAPA Rete ImpresAgenzia, il processo di concentrazione bancaria non si limita agli equilibri finanziari, ma può produrre impatti rilevanti sull'assetto della distribuzione assicurativa, con possibili ricadute sul modello agenziale italiano e sulla stabilità del rapporto tra assicurati e intermediari.

L'associazione evidenzia come una maggiore integrazione tra gruppi bancari e reti distributive possa tradursi in riorganizzazioni delle strutture e in una possibile discontinuità nella gestione della clientela. In questo scenario, vengono richiamate anche le potenziali conseguenze sul piano occupazionale, in un contesto già attraversato da trasformazioni tecnologiche e dall'impatto dell'intelligenza artificiale sui processi del settore.

Il presidente di ANAPA Rete ImpresAgenzia, Roberto Arena, richiama l'attenzione sulle implicazioni operative delle operazioni in corso. *“Un'eventuale operazione di questo tipo andrebbe a creare un grande gruppo finanziario con una rete più ampia di filiali. Il punto critico riguarda la riorganizzazione 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”*, ha spiegato.

Nel posizionamento dell'associazione emerge inoltre la centralità del modello agenziale italiano, considerato un elemento distintivo del sistema europeo per capacità relazionale e contributo alla filiera assicurativa. La progressiva concentrazione bancaria viene quindi letta come un fattore potenzialmente in grado di modificare gli equilibri distributivi, con effetti indiretti anche sul consumatore finale.

Secondo ANAPA, uno scenario di ulteriore aggregazione potrebbe favorire logiche di efficienza e riduzione dei costi, ma al tempo stesso rischierebbe di comprimere la dimensione di prossimità del servizio assicurativo, incidendo sulla qualità del rapporto tra cliente e rete distributiva.

L'associazione annuncia infine la volontà di mantenere alta l'attenzione sui processi di consolidamento in corso, sollecitando un confronto istituzionale strutturato e continuativo. L'obiettivo dichiarato è

preservare il ruolo della rete agenziale all'interno del sistema assicurativo italiano, in una fase in cui le dinamiche bancarie e tecnologiche tendono a ridisegnare i confini della distribuzione.



Confcommercio

# CONCENTRAZIONE BANCARIA, RISCHI PER IL SISTEMA ASSICURATIVO

Secondo Anapa Rete Impresagenzia il processo in atto può incidere in modo significativo sulla continuità del rapporto tra clienti e operatori e sulla struttura delle reti distributive.

11 giugno 2026

*“È necessario valutare con attenzione gli effetti che tali operazioni possono avere sulla filiera assicurativa e sul modello distributivo agenziale italiano”.* Questa la posizione di [Anapa Rete ImpresAgenzia](#) sulle dichiarazioni di interesse di Intesa Sanpaolo e Bper Banca su Banca Monte dei Paschi di Siena. Secondo l'Associazione degli agenti di assicurazione aderente a Confcommercio, il processo di concentrazione bancaria non riguarda soltanto gli equilibri finanziari, ma 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 presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia, Roberto Arena,** sottolinea le possibili conseguenze sistemiche delle operazioni in corso: *“un'eventuale operazione di questo tipo andrebbe a creare un grande gruppo finanziario con una rete più ampia di filiali. Il punto critico riguarda la riorganizzazione 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”.*

Anapa sottolinea, inoltre, il **valore strategico del modello agenziale italiano**, ritenuto un elemento distintivo a livello europeo per capacità relazionale e contributo economico alla filiera assicurativa. Secondo l'Associazione, in uno scenario di ulteriore concentrazione, consumatori, industria assicurativa e rete agenziale potrebbero essere esposti a effetti penalizzanti, qualora prevalessero esclusivamente logiche di natura finanziaria rispetto a quelle distributive e di prossimità.

Anapa Rete ImpresAgenzia ribadisce infine la necessità di un **confronto istituzionale ampio e strutturato sui processi di consolidamento** in corso e annuncia che continuerà a vigilare con attenzione sugli sviluppi, intervenendo presso le sedi competenti per tutelare il modello distributivo agenziale e gli interessi dei consumatori: *“il mercato finanziario andrà verso aggregazioni e grandi poli per ragioni di efficienza e riduzione dei costi. Tuttavia, è necessario che istituzioni e stakeholder valutino attentamente l'impatto di tali processi sul modello distributivo assicurativo italiano, affinché una specificità del sistema italiano non venga indebolita da logiche esclusivamente finanziarie”*

## Risiko bancario, la preoccupazione di Anapa

L'associazione sindacale richiama l'attenzione sui rischi per il sistema assicurativo e i consumatori



12/06/2026

👤 Autore: B.M. 📍 Fonte immagine: Anapa

In relazione al riassetto del sistema bancario italiano, con particolare riferimento all'[Opas di Intesa Sanpaolo](#) (in collaborazione con [Unipol](#)) per [Banca Monte dei Paschi di Siena](#), Anapa Rete ImpresAgenzia ha voluto evidenziare “la necessità di valutare con attenzione gli effetti che tali operazioni possono avere sulla filiera assicurativa e sul modello distributivo agenziale italiano”, si legge in una nota.

Secondo l'associazione sindacale, il processo di concentrazione bancaria non riguarda soltanto gli equilibri finanziari, “ma 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 presidente di Anapa, **Roberto Arena**, ha voluto mettere l'accento sulle possibili conseguenze sistemiche delle operazioni in corso: "un'eventuale operazione di questo tipo – ha detto – andrebbe a creare un grande gruppo finanziario con una rete più ampia di filiali. Il punto critico riguarda la riorganizzazione 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".

Anapa ha sottolineato, inoltre, "il valore strategico del modello agenziale italiano, ritenuto un elemento distintivo a livello europeo per capacità relazionale e contributo economico alla filiera assicurativa".

Secondo l'associazione, in uno scenario di ulteriore concentrazione, consumatori, industria assicurativa e rete agenziale "potrebbero essere esposti a effetti penalizzanti, qualora prevalessero esclusivamente logiche di natura finanziaria rispetto a quelle distributive e di prossimità".

Anapa ha ribadito infine la necessità di un confronto istituzionale ampio e strutturato sui processi di consolidamento in corso, e ha detto di voler continuare "a vigilare con attenzione sugli sviluppi, intervenendo presso le sedi competenti per tutelare il modello distributivo agenziale e gli interessi dei consumatori".

## CONCENTRAZIONE BANCARIA E RETI DISTRIBUTIVE: ANAPA RICHIAMA L'ATTENZIONE SUI RISCHI PER IL SISTEMA ASSICURATIVO E I CONSUMATORI

- 15 Giugno 2026

*Il presidente Roberto Arena sulla possibile nascita di un grande gruppo finanziario con una rete più ampia di filiali: «Il punto critico riguarda la riorganizzazione 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».*



**Roberto Arena**

distributivo agenziale italiano”, in quanto il processo di concentrazione bancaria “non riguarda soltanto gli equilibri finanziari, ma 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 riassetto del sistema bancario italiano, con particolare riferimento alle dichiarazioni di interesse di Intesa Sanpaolo e Bper Banca per Banca Monte dei Paschi di Siena, continua a tenere banco.

Sul tema è intervenuta Anapa Rete ImpresAgenzia, che ha evidenziato “la necessità di valutare con attenzione gli effetti che tali operazioni possono avere sulla filiera assicurativa e sul modello

*«Un'eventuale operazione di questo tipo», ha dichiarato **Roberto Arena**, nuovo presidente di Anapa, «andrebbe a creare un grande gruppo finanziario con una rete più ampia di filiali. Il punto critico riguarda la riorganizzazione 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».*

Anapa ha sottolineato, inoltre, il valore strategico del modello agenziale italiano, ritenuto “un elemento distintivo a livello europeo per capacità relazionale e contributo economico alla filiera assicurativa”. Secondo l'associazione, in uno scenario di ulteriore concentrazione, consumatori, industria assicurativa e rete agenziale “potrebbero essere esposti a effetti penalizzanti, qualora prevalessero esclusivamente logiche di natura finanziaria rispetto a quelle distributive e di prossimità”.

Infine, Anapa ha ribadito “la necessità di un confronto istituzionale ampio e strutturato sui processi di consolidamento in corso” e ha annunciato che “continuerà a vigilare con attenzione sugli sviluppi, intervenendo presso le sedi competenti per tutelare il modello distributivo agenziale e gli interessi dei consumatori”. (fs)