L'Economia
del CORRIERE DELLA SERA

Data Stampa 3374-Data Stampa 3374
Data Stampa 3374-Data Stampa 3374

CONCORRENZA?
LA LEZIONE EUROPEA SULLE POLIZZE E IL CASO GENERALI

L'industria delle assicurazioni é un'altra cosa rispetto alla bancassurance. Per mercati di riferimento, prodotti, finalità e organizzazione dei rispettivi business. L'orientamento di Bruxelles e le note di un giurista dopo l'avvio dell'istruttoria Antitrust per l'opas annunciata da Intesa Sanpaolo sul Monte dei Paschi di Siena

È la «pressione concorrenziale effettiva» il faro della commissione Ue E se manca in partenza, come potrà crescere?

di **SABINO CASSESE**

Il 14 settembre scorso l'Autorità garante della concorrenza e del mercato ha avviato un'istruttoria nei confronti di Intesa Sanpaolo e Monte dei Paschi di Siena per accertare se l'operazione in corso possa ostacolare la concorrenza, tra l'altro, sul mercato assicurativo, evocando possibili «criticità concorrenziali» derivanti da «legami strutturali» fra Intesa Sanpaolo e Generali.

Ma, premesso che i «legami strutturali» evocati non sono un controllo bensì una partecipazione di minoranza, di natura finanziaria, bancassicurazione e assicurazione sono soggetti diversi, si rivolgono a pubblici diversi, offrono prodotti diversi e svolgono attività organizzate in modo diverso. E queste diversità vanno considerate alla luce degli orientamenti della Commissione europea.

Nel controllo delle concentrazioni, la Commissione europea parte dal presupposto che non ogni riduzione del numero degli operatori comporta una riduzione della concorrenza. Gli orientamenti sulle concentrazioni orizzontali chiariscono infatti che il punto centrale dell'analisi non è tanto verificare se due imprese operino formalmente nello stesso settore economico, quanto accertare se esse esercitino una «pressione concorrenziale effettiva e significativa» l'una sull'altra. Rileva, cioè, se le parti siano realmente *close competitors*, ossia concorrenti prossimi, la cui integrazione possa consentire alla nuova entità di aumentare prezzi, ridurre la qualità del servizio o limitare l'innovazione.

Precedenti

Nel settore assicurativo, la mera circostanza che due imprese operino entrambe nei rami vita e danni non è, di per sé, sufficiente a dimostrare tale «vicinanza concorrenziale». La Commissione ha spesso lasciato aperta la definizione precisa del mercato rilevante, osservando che, anche assumendo la più ampia sovrapposizione possibile, l'operazione non era comunque idonea a determinare un significativo impedimento della concorrenza (*Significant Impediment to Effective Competition* - SIEC). Ciò è avvenuto, fra gli altri, nei casi AXA/Winterthur, NN Group/Delta Lloyd, Uniqa/AXA e Generali/Seguradoras Unidas, nei quali l'attenzione della Commissione si è concentrata non sulla formale appartenenza al medesimo settore, ma sulla concreta intensità della competizione tra le parti.

Questa impostazione appare particolarmente significativa quando l'operazione riguarda, da un lato, un assicuratore tradizionale multicanale e, dall'altro, un operatore di *bancassurance*.

L'assicuratore tradizionale compete attraverso una pluralità di canali distributivi: rete agenziale, broker, consulenti finanziari indipendenti, vendita diretta online e accordi con il sistema bancario. Non opera con una propria rete, ma si vale della intermediazione di agenti (Beneduce sostenne nel 1912 il modello dell'appalto all'agenzia perché il costo del personale non rimanesse a carico dell'impresa di assicurazione). Coniuga la direzione unitaria dell'attività assicurativa con l'autonomia imprenditoriale della distribuzione territoriale, che arriva al punto che gli agenti possono operare per più imprese di assicurazione. La sua attività è orientata alla conquista del mercato assicurativo nel suo complesso (si rivolge quindi a un mercato potenzialmente costituito da tutti i privati) e la concorrenza si sviluppa principalmente sul livello dei premi, sulla qualità del servizio liquidativo, sulla capillarità della rete commerciale e sulla forza del marchio.

Ben diversa è la logica economica della *bancassurance*. Il bancassicuratore non ricerca clienti sul mercato assicurativo, ma distribuisce prodotti alla propria clientela bancaria nell'ambito di un rapporto già esistente: bisogna quindi essere clienti per comprare una polizza assicurativa. Opera con una propria rete



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS3374 - S.19839 - L.1956 - T.1748
Articolo estratto da: Ceccanti_S
DATA STAMPA
45° Anniversario

di sportelli. La polizza assicurativa rappresenta uno degli strumenti attraverso i quali il consulente costruisce una soluzione patrimoniale integrata, accanto ai fondi comuni, alle gestioni patrimoniali, ai prodotti previdenziali e agli altri servizi di investimento. La disponibilità di un conto corrente costituisce normalmente il presupposto per accedere al prodotto assicurativo, sicché il bacino di utenza coincide sostanzialmente con quello della banca.

Mutano anche i parametri della competizione. Se nell'assicurazione tradizionale assumono rilievo il premio, la qualità del servizio e la prossimità della rete distributiva, nella *bancassurance* il cliente valuta prevalentemente il rendimento atteso, la coerenza del prodotto con il proprio portafoglio finanziario e la qualità della consulenza patrimoniale.

Le differenze

Infine, bisogna ricordare che la normativa che inizia nel 1990 e si chiude con il codice delle assicurazioni private del 2005 consente alle banche di svolgere attività nel settore assicurativo, ma tale attività consiste nella distribuzione dei prodotti assicurativi, mentre alle compagnie assicurative è riservata l'assunzione del rischio. Quindi c'è una differenza strutturale dei due operatori sul mercato. È vero che vi sono banche autorizzate a dotarsi di una propria compagnia. Ma anche in questo caso la banca non cambia natura: continua a rivolgersi ai propri correntisti, e soltanto a loro. La linea di confine tra i due mondi è netta, tanto da sopravvivere all'ingresso dell'uno nel territorio dell'altro.

Perciò i due operatori non rappresentano alternative immediatamente sostituibili tra cui il consumatore sceglie. Essi soddisfano, piuttosto, esigenze economiche differenti mediante modalità distributive profondamente diverse. La pressione concorrenziale esercitata reciprocamente risulta pertanto assai più limitata di quanto potrebbe apparire osservando esclusivamente la classificazione dei prodotti assicurativi.

Anche l'acquisizione del controllo del primo da parte del secondo — e non è questo il caso in esame — non elimina dunque un «concorrente prossimo», ma integra due modelli commerciali sostanzialmente complementari.

Nel caso considerato, la distanza competitiva appare particolarmente marcata. Nel ramo vita, infatti, il bancassicuratore opera esclusivamente nei confronti della propria clientela bancaria e inserisce il prodotto assicurativo in un'offerta finanziaria complessiva. Nel ramo danni, la presenza del bancassicuratore è recente, limitata ad alcuni comparti e caratterizzata da quote di mercato contenute, sebbene in crescita.

Strumenti diversi

La vera questione, dunque, non consiste nello stabilire se le due imprese appartengano formalmente allo stesso settore economico, bensì nel verificare se esse si contendano realmente gli stessi clienti con gli stessi strumenti competitivi. Quando, come nel caso di specie, il modello distributivo, la clientela di riferimento, i parametri di scelta del consumatore e le modalità di commercializzazione risultano profondamente differenti, la risposta non può che essere negativa.

È proprio questa la prospettiva degli orientamenti della Commissione europea: la tutela della concorrenza non richiede di impedire ogni concentrazione tra operatori appartenenti al medesimo settore, ma soltanto quelle operazioni che eliminino una pressione concorrenziale effettiva. Se tale pressione è già, per ragioni strutturali, limitata, l'integrazione tra un assicuratore tradizionale multicanale e un bancassicuratore difficilmente potrà determinare quel significativo impedimento della concorrenza che il diritto europeo delle concentrazioni considera condizione necessaria per vietare l'operazione. E se ciò vale per il controllo, vale a maggior ragione per una partecipazione di minoranza, puramente finanziaria, che non produce una integrazione, ma costituisce un investimento.

In conclusione, si possono ritenere come appartenenti allo stesso genere e quindi pericolosi in caso di concentrazione, per l'effetto di riduzione della concorrenza sul mercato, due soggetti, imprese di assicurazione e banche che si rivolgono a mercati parzialmente diversi, hanno modelli organizzativi diversi, pubblici diversi, due strategie e modi di agire diversi, mercati di dimensioni molto diverse? La risposta più sicura a questa domanda l'ha data indirettamente l'amministratore delegato di Generali Italia, Giancarlo Fancel, rispondendo così a chi gli chiedeva di questo scenario: «È evidente che se un domani dovesse esserci un'intesa nella *bancassurance* non vedo una competizione diretta, ha modalità differenti e va a catturare una fetta di clientela che non necessariamente viene sottratta alla nostra rete agenziale. [...] in ogni caso credo che la coesistenza di questi modelli in competizione sia molto sana per il mercato.» (*Il Sole 24Ore*, 3 ottobre 2026).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS3374 - S.19839 - L.1956 - T.1748

Articolo estratto da: Ceccanti_S
DATA STAMPA
45° Anniversario

Intrecci azionari

Se, come pare probabile, l'Offerta pubblica di acquisto e scambio di Intesa Sanpaolo sul Monte dei Paschi di Siena avrà successo, Intesa salirà nel capitale delle Assicurazioni Generali dall'attuale 3,13 per cento al 16,48 per cento (Mps attraverso Mediobanca controlla infatti il 13,35% delle Generali). Nel comparto Vita, Generali è prima in Italia e Intesa Sanpaolo Assicurazioni è al secondo posto. Il primo azionista delle Generali sarebbe dunque il suo primo concorrente

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS3374 - S.19839 - L.1956 - T.1748

Articolo estratto da: Ceccanti_S
DATA STAMPA
45° Anniversario