

SOTTO LALENTE

MODELLI DISTRIBUTIVI PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA

L'architettura aperta di Skandia Vita

Il gruppo scandinavo fonda il suo business sulla progettazione e assemblamento di soluzioni assicurative, che vengono realizzate da «ditte esterne» e distribuite da banche e compagnie

PIETRO MAINARDI

Non ha una propria rete distributiva. Però può contare su un network di oltre 200 banche, molto spesso di piccole dimensioni, oltre a una ventina di reti di promotori e alcune decine di agenti indipendenti e broker. Stiamo parlando di Skandia Vita, la cellula italiana del gruppo nordico che, nella prima parte dello scorso anno, si è integrato con il gruppo finanziario britannico Old Mutual.

Sul mercato italiano si colloca ormai tra le prime 30 compagnie per premi di lavoro totale vita, anche se molto spesso i clienti delle banche e reti partner, specialmente se hanno sottoscritto una polizza unit linked, non

sono del tutto consapevoli di avere tra le mani un prodotto progettato, elaborato e costruito da Skandia, su misura per la banca con cui opera in partnership e con riferimento specifico alle esigenze e alle caratteristiche della sua clientela.

COBRANDED Il logo «a ombrello» di Skandia compare in evidenza, per esempio, nella copertina del foglio informativo del contratto assicurativo Mediolanum PrivateWelcome, ma è soprattutto di quest'ultima società che il cliente si ricorderà e

soprattutto, come cliente, è a quest'ultima che farà ovviamente riferimento. Altrettanto si può dire per la unit linked Veneto Global Profile, che i clienti possono sottoscrivere presso gli sportelli anche delle più piccole banche di

MERCATO ITALIANO

Sul mercato italiano Skandia Vita, filiale del gruppo scandinavo, si colloca tra le prime 30 compagnie per premi di lavoro totale.

credito cooperativo del nord est.

In entrambi i casi, la polizza presenta caratteristiche e strutture diverse, che si mantengono tali anche quando le offerte riguardano analoghe nicchie di clientela, ma di diverse banche distributrici. Le polizze hanno una cosa fondamentale in comune: i fondi interni di gestione dei premi non sono gestiti da Skandia, ma da società di gestione internazionale. L'approccio scelto è quello multimanager e ad architettura aperta, che ha la possibilità di diventare il futuro della distribuzione in Europa. Non ci sono conflitti di interesse né tra la banca distributtrice e Skandia (non fanno parte dello stesso gruppo) né tra Skandia e i clienti (in senso lato), dal momento che i fondi della unit linked sono di società terze.

LABORATORIO Skandia, in sostanza, è una sorta di laboratorio, uno «studio di architettura» dove si progettano e si assemblano nuove soluzioni ma si usano «ditte esterne» per effettuare i lavori. La catena della creazione di valore del modello Skandia prevede le retrocessioni delle commissioni dai circa 2.000 fund manager con cui la società intrattiene rapporti di collaborazione e i cui prodotti analizza e passa al setaccio per utilizzarli nell'elaborazione delle

varie polizze unit linked. Dal lato delle entrate, ma in un fase successiva della catena, ci sono le commissioni della clientela e, sotto il profilo delle uscite, le commissioni che a sua volta Skandia deve corrispondere alle banche e alle reti distributtrici.

Questo modello di business è in grado di affrontare le sfide dei nuovi contesti di mercato e soprattutto di aggregare e di porsi come elemento catalizzatore? Sul primo punto la risposta è certamente positiva. Sul fronte delle aggregazioni, invece, l'acquisizione da parte di Old Mutual mette in evidenza la fragilità di un modello che tende, per le caratteristiche attuali dei mercati, a essere target nelle operazioni di finanza straordinaria.

Le caratteristiche del modello, infatti, rendono la società estremamente appetibile ai grandi gruppi finanziari e assicurativi che hanno la necessità di consolidarsi nell'ottica di architettura aperta.

Le quote di mercato in Europa



PRESENZA
A fine 2006, Skandia ha ceduto a Cnp la controllata spagnola Skandia Vida, che aveva un ruolo rilevante nel posizionamento del gruppo in Europa. Il grafico mostra le quote della compagnia scandinava nei vari Paesi europei.

Fonte: SKANDIA

CORE BUSINESS Da questo punto di vista, l'intero gruppo Skandia si sta progressivamente concentrando sull'attività di core business, che consiste in progettazione di strumenti per la protezione e l'investimento con formule tipiche delle unit linked. Non è un caso che, alla fine dello scorso anno, il gruppo scandinavo abbia ceduto la spagnola Skandia Vida. La società aveva un ruolo rilevante nel posizionamento complessivo di Skandia in Europa, ma operava in un comparto che non rientra più tra le opzioni strategiche del gruppo. Skandia Vida è stata acquistata dal gruppo di bancassurance francese Cnp che da tempo ha messo al centro delle proprie strategie la crescita nei mercati mediterranei, a iniziare proprio dalla Spagna e dall'Italia.

La tendenza di Skandia a confezionare strutture ad hoc per la clientela ha favorito gli accordi con grandi gruppi assicurativi, come Axa, che si rivolgono al gruppo assicurativo per l'articolazione dell'offerta sul mercato italiano, in particolare per quanto concerne la proposta di polizze unit linked a carattere multimanager. È il caso di Axa Multi-manager unit linked Serie II, che garantisce un ampio ventaglio di soluzioni in relazione anche al profilo di rischio del sottoscrittore. La nota dolente sono i costi, dal momento che, a fronte di un premio versato di 45.000 euro, il costo percentuale medio annuo per una gestione multimanager prudente, si aggira sul 3,86% per una durata di dieci anni. In compenso, gli switch tra fondi interni alla unit linked e tra stili di gestione sono esenti da costi. □

I partner commerciali di Skandia vita Italia

NETWORK
Skandia Vita non ha una rete distributiva propria, ma collabora con più di 200 banche, una ventina di reti di promotori e alcune decine di agenti indipendenti e broker.

Aequilibrium srl	Cr di Cesena - gruppo Unibanca
Aipi Life srl	Cassa di Risparmio di Ferrara spa
Assi.cra Veneto Srl	Cassa di Risparmio di San Miniato spa
Axa sim spa	Cassa di Risparmio di Volterra spa
Banca della rete	Cc Ravennate e Imolese
Banca di Anghieri e Stia - Cc	Cra Brendola
Banca di Bologna	Credito Trevigiano
Banca di Cascina - Cc	Genesi sim spa
Bcc del Friuli Centrale	Gruppo Smile
Bcc di Signa	Intra Private Bank spa
Banca di Romagna - gruppo Unibanca	Meliorbanca Gallo & C. spa
Banca Monteriggioni - Cc	Mps Banca Personale spa
Bp dell'Etruria e del Lazio	Multilife srl
Bpu sim spa	Portfolio srl
Cabel Holding	Profit Omnia srl Previdenza e servizi
Cassa dei Risparmi di Forlì spa	Sintesi srl
Cassa Lombarda spa	Sol&Fin sim spa
Cassa Raiffeisen Merano	Tercas - Cr della provincia di Teramo
	Unit Linked Network Life
	Veneto Banca

Fonte: SKANDIA VITA