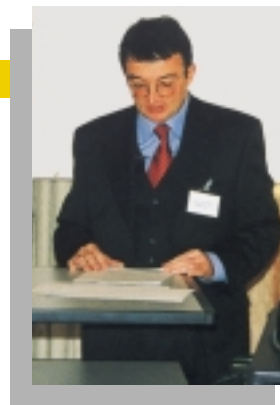


Cesare Ravara
Credit Suisse,
Economic Research



Bancassurance is not only a fashion

Il Credit Suisse Group è un istituto finanziario ad operatività globale. La bancassicurazione è stata individuata come alternativa strategica, per affrontare, in particolare, le sfide legate al futuro della sicurezza sociale.

Esporrò le ragioni che hanno promosso la scelta della bancassicurazione, presentando i vari modi ritenuti adatti a perseguirla. La mia scelta non è indotta unicamente dal tema attorno al quale ruota il convegno, ma anche dal fatto che, in Svizzera, il dibattito sulla previdenza sociale riguardo alla vecchiaia ha condizionato in modo decisivo la trasformazione del Credit Suisse Group in offerente di servizi bancassicurativi.

Questo vale per gli affari con la clientela privata e commerciale, come pure per gli investitori istituzionali; ad esempio i fondi pensione. Nonostante nei singoli Paesi sussistano problemi in parte analoghi, legati al finanziamento della sicurezza sociale, le possibilità di sviluppo della bancassicurazione dipendono in larga misura dal sistema di previdenza per la vecchiaia e dall'assetto istituzionale vigente nei singoli stati.

Di conseguenza, la cooperazione tra istituti bancari ed assicurativi assume forme molteplici, che spaziano dalla concezione di nuove linee di prodotti intersettoriali, alla collaborazione nell'ambito della distribuzione, sino all'offerta di pacchetti di prestazioni integrate da un unico interlocutore.

Da poco più di un decennio, la deregolamentazione su scala mondiale e l'inasprimento del quadro competitivo hanno reso sempre più permeabile la linea di demarcazione tra i vari offerenti di servizi finanziari. La ripartizione organizzativa delle classiche aree di business in attività di banca, private ed investment banking, asset management e, recentemente, anche di servizi assicurativi (come nel caso del Credit Suisse Group) è tipica di un istituto che guarda al futuro posizionandosi come offerente universale di servizi bancassicurativi ad operatività globale.

Fondamentalmente la bancassicurazione avvicina ed unisce due funzioni primarie dei rispettivi settori: la trasformazione della liquidità presso le banche e la trasformazione dei rischi presso le assicurazioni. In senso lato, tale complesso di attività può essere inteso come il tentativo di operare sui mercati dei servizi finanziari in modo integrato, ossia abbinando il punto di vista tecnico bancario all'approccio assicurativo.

È superfluo precisare che tale processo non si limita alla mobilitazione delle sinergie presenti nei canali

Credit Suisse is a financial institution with full spectrum operations. Bancassurance has been identified as the strategic alternative for addressing, in particular, the future challenges for social security.

I will discuss the motives promoting the choice of bancassurance, presenting the various means considered suitable for its pursuit. My choice is not solely prompted by the theme of this Convention but also by the fact that, in Switzerland, the debate over social security for the elderly has played a decisive role in conditioning Credit Suisse's transformation into a provider of bancassurance services.

This holds for the private and commercial clientele, as well as for institutional investors, for example, the pension funds. In spite of somewhat similar problems in other countries linked to social security financing, the development opportunities for bancassurance depend largely on each country's old-age social security system and institutional makeup.

As a consequence, cooperation between banking and insurance institutions takes on multi-faceted forms, ranging from the design of new lines of intersectorial products and collaboration in the distribution field, up to the development of integrated services packages offered by a single operator.

For just over a decade, worldwide deregulation and harsher competition have rendered the lines of demarcation between the various financial services providers increasingly permeable. The organizational partitioning of the classic business lines into private and investment banking, asset management and, recently, insurance services (as in the case of Credit Suisse Group) is typical of an enterprise that prepares for the future by positioning itself as a universal provider of full spectrum bancassurance services.

Essentially, bancassurance combines two primary functions of its respective sectors: the transformation of liquidity by the banks, and the transformation of risk by the insurers. In a broad sense, this complex can be understood as an attempt to operate on an integrated

di distribuzione. In un'ottica ristretta e maggiormente orientata alla prassi, i classici servizi bancari - segnatamente negli affari con la clientela individuale - vengono integrati dalla componente previdenziale e legati alla copertura dei rischi, mentre le compagnie di assicurazione interpellano nuovi segmenti di clientela offrendo loro servizi che consentano la costituzione di capitale.

Soluzioni bancassicurative pertinenti possono però essere elaborate anche per soddisfare le esigenze di imprese e investitori. Un ottimo esempio in tal senso è offerto dalla cartolarizzazione dei rischi di credito e di catastrofe (securitisation).

Il concetto di bancassicurazione ha radici ben più profonde di quanto si possa pensare, alla luce delle aggregazioni e degli accordi di cooperazione ratificati negli ultimi tempi.

Fino ad una trentina di anni fa gli affari bancari ed assicurativi erano nettamente suddivisi. La compartimentazione storica non era tanto indotta da riflessioni di pratica aziendale, quanto piuttosto da obiettivi prioritari, come la stabilità del settore finanziario e la tutela dei clienti, degli investitori e degli assicurati. In Svizzera, ad esempio, il retaggio di tale separazione si manifesta tuttora nella presenza di due organi di vigilanza separati, ossia la Commissione Federale delle Banche e l'Ufficio Federale delle Assicurazioni Private.

Specialmente negli ultimi anni numerosi fattori trainanti hanno accelerato lo sviluppo delle attività di bancassicurazione così come vengono intese ai nostri giorni. Una vera e propria rampa di lancio è stata fornita dalla graduale deregolamentazione dell'assetto giuridico. A ciò si aggiungono i progressi conseguiti nell'ambito delle tecnologie, dell'informazione e delle telecomunicazioni, progressi che sono sfociati in un fulmineo sviluppo delle innovazioni finanziarie, in particolare nell'ambito della gestione del rischio e della liquidità e seguiti dalle crescenti esigenze di copertura di una fascia sempre più estesa della popolazione, oltre che dall'insorgere di grandi rischi industriali e naturali.

Alla luce delle sfide demografiche, e in un contesto economico poco propizio, in alcune economie avanzate lo stato sociale, come istituzione altamente perfezionata, sta toccando i propri limiti, incrinando la capacità di assicurare il benessere in determinate situazioni della vita.

Mi preme sottolineare in proposito che i nati del 'baby boom' raggiungeranno presto l'età pensionabile, ma anche che il loro effetto sul sistema sociale verrà smorzato già fra alcuni decenni, quando le pensioni accuseranno l' 'effetto pillola'.

Le strategie di bancassicurazione, nei vari segmenti di mercato, devono pertanto reagire con flessibilità alle sfide di questo genere, prefiguranti - con largo anticipo - le ampie ripercussioni che si avranno sul sistema di sicurezza sociale.

Al fine di contrastare le difficoltà di finanziamento delle istituzioni di assicurazione sociale si tenta tra l'altro di sfruttare i vantaggi scaturiti dall'iniziativa individuale nei settori centrali, vale a dire nella previdenza della vecchiaia e nell'assicurazione-malattia. In particolare, nella previdenza per la vecchiaia occorre potenziare il sistema a capitalizzazione,

basis in the financial services market, combining the banks' technical point of view with the insurance approach.

Needless to say that this process is not limited merely to mobilizing synergy in the distribution channel. From a limited, more practice-oriented viewpoint, classic banking services mainly in dealings with individual clients - are complemented by a social security component and linked to risk coverage, while insurance companies gain access to new client segments, offering services that allow capital creation.

However, pertinent bancassurance services can also be developed to meet the needs of investors and businesses. An excellent example is given by the securitization of risk, of credit and catastrophe risks.

The concept of bancassurance has much deeper roots than might be thought, considering the recently ratified aggregations and cooperative agreements.

Until about thirty years ago, banking and insurance services were clearly separated. This historic compartmentalization was not induced so much by practical business considerations as by priority objectives, such as the stability of the financial sector and the safeguarding of clients, investors and insured parties. In Switzerland, for example, the legacy of this division is still manifested in two separate Authorities, the Federal Banking Commission and the Federal Office of Private Insurance Companies.

Especially in recent years, numerous determining factors have accelerated the development of insurance banking activities as they are currently understood. A virtual launch pad has been furnished by gradual legislative deregulation complemented by advances in technology, information science and telecommunication. This progress has brought about a sudden development of financial innovations, particularly in the management of risk and liquidity, and has been followed by growing insurance coverage needs of an expanding segment of the population, as well as the development of great industrial and natural risks.

With demographic challenges and an unfavourable economic situation, the welfare state, as a highly refined institution in some advanced economies, is reaching its limits, and losing its ability to guarantee quality of life in certain situations.

It bears emphasizing along this line that baby boomers will soon reach retirement age, but that their impact on the social security system will already have weakened after just a few decades, when pensions will feel the "birth control pill effect".

The strategies of bancassurance in the various market

organizzato su base privatistica, rispetto al sistema statale di ripartizione che persegue pure obiettivi di redistribuzione dettati da ragioni di politica sociale. Nella costituzione di uno stock di capitale, attingendo ai contributi degli affiliati e dal reddito da capitale, l'attenzione va focalizzata su una gestione finanziaria e dei rischi commisurata alle necessità. In tale senso gli istituti bancari e le assicurazioni vantano competenze specifiche.

Le recenti turbative nei mercati dei capitali si sono tuttavia rivelate una sorta di doccia fredda per non pochi propugnatori della crescita ad oltranza. Considerata l'assoluta priorità assunta dalla costituzione di capitale (e a prescindere da una pressione dettata dal rendimento talvolta asfissiante), i fondi di previdenza affidati in gestione non possono assolutamente essere messi in gioco con leggerezza. Il che presuppone una rivisitazione oggettiva dei parametri di riferimento usuali e l'attuazione di incisivi meccanismi di controllo, sia interni che esterni.

Come emerge da studi teorici ed empirici agli occhi del cliente la competenza della banca risiede principalmente nella 'specializzazione tecnica', mentre per gli affari assicurativi assume valenza centrale il concetto di 'fiducia'.

L'aspetto delle esigenze finanziarie ed assicurative della clientela privata è assai ampio, ma, per simili aspetti, presenta sempre più analogie.

Non va dimenticato che, nella soddisfazione di tali bisogni, le priorità variano in ogni fase della vita. I nuovi stili di vita e i mutamenti della struttura familiare pongono dinanzi a nuove sfide (non soltanto la sicurezza sociale, ma anche il concetto stesso di bancassicurazione).

La domanda e la disponibilità alla stipulazione di contratti, da parte della clientela bancaria ed assicurativa dipendono da una serie di motivi economici, psicologici e sociali.

La ragione ultima, a monte della domanda di servizi bancari ed assicurativi, è il tentativo di garantirsi la soddisfazione dei vari desideri di consumo nelle diverse fasi della vita. Al centro dell'interesse troviamo dunque l'allocatione ottimale del reddito, ma anche del patrimonio, nella sua funzione di sicurezza, profitto, potere ed ordinamento del mercato. Poiché alcuni fattori emotivi determinanti esplicano i loro effetti sulla domanda di prodotti sia assicurativi che bancari, dal punto di vista del cliente, le prestazioni di un istituto assicurativo o bancario risultano assolutamente fungibili.

In che misura un cliente sia disposto a richiedere un servizio finanziario che vada aldilà delle prestazioni di base, come la remunerazione del risparmio o l'indennizzo di un danno, dipende dalle aspettative riposte in esso.

Oltre a questo orientamento primario, ai contenuti intrinseci e materiali del servizio finanziario, la reputazione dell'istituto, e quindi la disponibilità del cliente a concludere un affare, sono condizionate da altre componenti, come la qualità tecnica e umana delle delucidazioni e della consulenza, il carattere innovativo dell'impresa nell'individuare i mutamenti nei gusti della clientela e altro ancora. Se nelle relazioni con la banca l'attenzione del clien-

segments therefore have to respond with flexibility to challenges of this nature, foreshadowing - much in advance - the broad repercussions these will have on the social security system.

In order to counteract the difficulties in financing the social security system, an attempt is made, among others, to benefit from the advantages offered by individual initiatives in the central sectors, i.e., in old age social security and health insurance.

In particular, for old age social security it is necessary to strengthen the capitalization system on a private basis with respect to the allocation state system, which pursues pure redistribution objectives dictated by social policy.

In the constitution of a capital stock, drawing on affiliates' contributions and capital gains, attention must be focused on financial and risk management proportioned to the needs. In this sense, the banks and insurance companies have specific abilities.

The recent turbulence in the capital markets have nevertheless turned out to be a sort of cold shower for many advocates of unlimited growth. Considering the absolute priority assigned to capital creation (and leaving aside earnings pressure which is sometimes suffocating) the entrusting of social security funds to private management can in no way be taken lightly. This entails an objective review of the usual reference parameters and the implementation of effective control mechanisms, both internally and externally.

As is indicated by empirical and theoretical studies, in the eyes of the client, the bank's ability lies mainly in its "technical specialization", whereas for insurance the concept of "trust" takes center stage.

The approach to private clientele's financial and insurance needs is quite broad, but these sectors are becoming increasingly similar.

It should be pointed out that in satisfying these needs, priorities change throughout life. New lifestyles and changes in family structure create new challenges (not only in terms of social security, but regarding the very concept of bancassurance).

The demand for and willingness to underwrite contracts on the part of banking and insurance clients depend on a series of economic, psychological and social factors.

The ultimate motive behind demand for banking and insurance services is the attempt to guarantee oneself the ability to consume as desired throughout the various stages of life. First among desires we find the optimum allocation of income as well as assets to achieve security, profit, power and market regulation.

te è principalmente rivolta alla qualità della consulenza specialistica e al rapporto costi/benefici, nel contratto con la parte assicurativa i fari sono piuttosto puntati sulla fiducia e sulla qualità del prodotto. Questo perché il cliente - come sappiamo - versa il denaro in anticipo, confidando di veder soddisfatte le proprie pretese in caso di necessità. Che - come sappiamo - è spesso un'emergenza.

Come abbiamo visto, le analogie riscontrate nelle esigenze primarie e nei fattori che determinano la domanda, possono tradursi in pretese diverse da avanzare nei confronti dei servizi finanziari. Nell'ottica del cliente possono evidenziare un rapporto di reciproca complementarità. Può essere interessante ricercare le possibilità di integrazione tra servizi bancari e assicurativi.

Uno sguardo agli sviluppi degli ultimi anni conferma che - al riguardo - sono stati compiuti numerosi passi, anche se a tappe e direzioni talvolta diverse. Diamo ora un sguardo sui 'molech' che sono nati in Svizzera. Balza all'occhio l'unione dell'UBS e della SBS: due grandi gruppi di bancassicurazione elvetica sono formati uno dall'UBS, la Swiss Life, la Zurigo-vita, e, soprattutto, la SBS; mentre l'altro gruppo è formato dalla Winterthur e CS Life, che si sono uniti nel Credit Suisse Group.

Dopo aver lambito il comparto bancario, il processo mondiale di deregolamentazione ha raggiunto anche il settore assicurativo. La concorrenza si è inasprita e le pressioni sul fronte dello sviluppo di nuovi prodotti sono state affiancate dalle manovre intese a contenere i costi. Niente sembrava più ovvio e naturale che aprire i rispettivi canali di distribuzione o unire alcuni comparti della logistica. Nonostante i numerosi sforzi volti all'identificazione e allo sfruttamento mirato delle sinergie nell'ambito della produzione, non va dimenticato che la chiave del successo sta nella capacità di soddisfare le esigenze della clientela.

In Svizzera, ad esempio, la scena è calcata principalmente da grandi banche e da importanti compagnie di assicurazione, anche se altre banche, orientate principalmente al mercato domestico, o anche le Poste, osano fare capolino sul nuovo settore.

A livello pratico, la collaborazione tra banche ed assicurazioni ha seguito un percorso a tappe: i primi cauti passi sono stati mossi con la fondazione di affiliate attive nell'assicurazione sulla vita - ad esempio la CS Life - oppure stringendo accordi di libera cooperazione con istituti assicurativi. Grazie alle positive esperienze raccolte, in un secondo tempo le intese sono state affinate, siglando concrete joint-ventures e/o partecipazioni reciproche al capitale.

In tale contesto, il CS Group e la Winterthur hanno letteralmente bruciato le tappe, avviando molto prima del previsto la terza fase, ossia la fusione organizzativa di bancassicurazione sotto un unico tetto. Quest'ultimo passo non è indispensabile, ma rappresenta pur sempre una conclusione logica. Ci si chiede ora dove risiedano le opportunità istituzionali del concetto di bancassicurazione.

Fondamentalmente si potrebbe pensare nella flessibilizzazione dei mercati, vale a dire nella creazione di condizioni-quadro atte a produrre soluzioni valide.

Since several decisive emotional factors influence choices of both banking and insurance products, from the client's point of view the services of an insurance company or bank are absolutely fungible.

The extent to which a client is willing to request a financial service that goes beyond basic services, such as savings profitability or compensation for damages suffered, depends on the expectations put on that service, i.e. on the effective satisfaction of his various needs.

Beyond this primary orientation, beyond the intrinsic and material substance of the financial service, the reputation of the enterprise, and hence the client's willingness to make a deal are conditioned by other components, such as the human and technical quality of the consulting services, the innovative character of the enterprise, an aptitude for anticipating changes in the client's tastes, and so on.

If the client's attention is principally directed towards the quality of specialized consultation and the cost/benefits ratio in his relations with the bank, in the contract with the insurance provider, he is primarily concerned with trust and the quality of the product.

This is because the client - as we know - pays his money up front, confiding that he has satisfied his requirements in case of need, which - as we know - is often an emergency.

As we have seen, the similarities found in the primary needs and factors that determine demand can translate into different expectations placed on the financial service. From the client's viewpoint they can complement each other. It might be interesting to look into the possibilities of integrating banking and insurance services.

A look at developments in recent years confirms that - in this respect - many steps have been taken, even though the routes and directions are sometimes different.

Taking a look at the "Molechs" that have arisen in Switzerland, the union of UBS and SBS leaps immediately to one's attention. These two large Swiss insurance banking groups consist of: the first, UBS, Swiss Life, Zurigovita, and, most importantly SBS, while the other group is made up of Winterthur and CS Life, united in the Credit Suisse Group.

After touching the banking segment, the worldwide deregulation process also reached the insurance sector. Competition has heated up and the pressure to develop new products has been accompanied by cost-cutting measures. Nothing appeared more obvious or natural than opening the respective distribution channels or unite several logistics departments. In spite of the great effort dedicated to identifying and benefiting from synergies in the production area, it should be pointed out

Ciò potrebbe eventualmente essere possibile in quei settori dell'assicurazione sociale che perseguono fini di redistribuzione e che presentano rischi, attribuibili a singoli individui, calcolabili e conteggiabili. La caccia a rischi interessanti risulta in questo modo superflua, poiché il premio copre i costi generati dal rispettivo rischio.

La lotta si fa invece serrata, con il pericolo di incapere in un mancato funzionamento del mercato, laddove la gestione dei rischi è resa difficoltosa o impossibile da 'antiselezione', atteggiamento profitatorio e rischi morali.

A differenza dell'assicurazione vecchiaia e superstiti e dell'assicurazione contro gli infortuni, finanziate mediante il sistema della ripartizione, la previdenza complementare ('secondo pilastro') fa perno su un sistema a capitalizzazione.

Nella previdenza per la vecchiaia - basata sul sistema dei tre pilastri - gli istituti attivi nel settore della bancassicurazione ravvisano numerose possibilità di inserimento con prodotti confezionati su misura per i segmenti di clientela privata commerciale ed istituzionale.

Le soluzioni finanziarie che integrano l'aspetto bancario con quello assicurativo non si arrestano però al comparto della previdenza professionale e privata: anche l'assicurazione vecchiaia e superstiti statale, con il suo assetto di diritto pubblico, potrebbe trarne beneficio.

Dal punto di vista economico ed assicurativo, sono poche le argomentazioni a sfavore - ad esempio - di un'integrazione dei meccanismi di mercato per la quota che eccede una determinata pensione unitaria - per tutti i pensionati - garantita dallo stato.

Il benessere di un individuo in un determinato momento della vita è intimamente legato al portafoglio personale, costituito da salute, patrimonio, capacità e sapienza. Molto spesso il cambiamento di una di queste componenti si ripercuote su tutte le altre, in una sorta di gioco di vasi comunicanti.

In tale ordine di idee il compito dell'assicurazione sociale è di fungere da bilanciante. Ovvero compensare gli effetti negativi che un deterioramento del portafoglio personale produce sul reddito e sul benessere del singolo. Sulla scorta di rilevamenti empirici si può affermare che in Svizzera e in Germania l'assicurazione della vecchiaia e la previdenza istituzionale non riescono (o lo fanno solo in parte) a tutelare gli assicurati dalle conseguenze della correlazione di questi rischi.

Un esempio: il versamento di quote salariali fisse non tiene conto che in minima parte delle esigenze di liquidità e del loro mutamento nel corso della vita. Il patrimonio previdenziale viene costituito parallelamente allo sviluppo reddituale dell'assicurato; il che non è sempre auspicabile.

Gli offerenti privati di servizi, che integrano l'aspetto bancario ed assicurativo, sono invece in grado di presentare alla clientela soluzioni confezionate su misura, perfettamente adattabili ai vari cicli della vita. Risulta pertanto possibile assicurare dapprima contro il mero rischio, posticipando il risparmio per la vecchiaia, cioè ad una fase della vita non più gravata da cospicue uscite di consumo per abitazione, figli, formazione.

that the key to success lies in the capacity to satisfy clients' needs.

In Switzerland, for example, the main players are large banks and important insurance companies, even though other banks, principally addressing the domestic market, or also the Post Office, dare to tiptoe into the new sector.

On the practical level, collaboration between banks and insurance companies has occurred in stages: the first cautious steps were taken with the foundation of affiliates operating in life insurance - for example, CS Life - or else stipulating free cooperation agreements with insurance companies. As a result of the positive experience, the agreements were refined in a second stage, establishing concrete joint ventures and mutual capital sharing.

In this context, the CS Group and Winterthur literally burned up the road, getting a jump on the third phase, i.e., the organizational merger of bancassurance under one roof. This last step is not indispensable, but still represents a logical conclusion. The question now regards where the institutional opportunities for the bancassurance concept lie. Fundamentally, one could think of rendering markets flexible, that is, creating conditions within a framework which are able to produce valid solutions, of proven effectiveness, and thus modeled on the private economy.

This might be possible in those social security insurance sectors that pursue goals of redistribution and that present risks attributable to individuals, risks that can be calculated and counted. The hunt for interesting risks is superfluous this way, because the premium covers the costs generated by the respective risk. The battle gets rough, however, and faces the danger of ending up where there is no functioning market, when risk management is made difficult or impossible by "antiselection", a profiteering approach or moral risks.

In contrast to old age insurance and accident insurance, financed through an apportionment system, the complementary social security insurance ("second pillar") hinges on a capitalized system.

In old age insurance - based on the three-pillar system - the enterprises active in the insurance banking sector identify numerous possibilities to assert themselves with custom packaged products for private commercial and institutional clients.

Financial solutions that integrate the banking and insurance aspects do not end with the segment of professional and private social security: old age and survivors insurance administered by the State, with its orientation towards public law, also stands to benefit.

Il sistema attualmente in vigore prevede il versamento dei contributi per il primo e secondo pilastro sia da parte del datore di lavoro, sia del dipendente, alterando la percezione di quest'ultimo sulla costituzione del proprio capitale per la vecchiaia.

Una possibile alternativa potrebbe essere quella di accollare soltanto al dipendente l'onere di tali accantonamenti, in modo che abbia l'esatta percezione del problema.

Una 'flessibilizzazione' delle strutture che reggono la previdenza per la vecchiaia, con garanzia statale di una pensione unitaria, permetterebbe di migliorare la ripartizione della ricchezza a favore dei meno abbienti, ridurre le sollecitazioni del 'patto tra le generazioni' e favorire, al tempo stesso, una maggiore solidarietà tra i pensionati.

Un simile sconvolgimento dell'architettura istituzionale spalanca le porte allo sviluppo dei servizi integrati.

Tengo a precisare che neppure l'orientamento alla bancassicurazione consente di sopprimere completamente i rischi: alcuni si annidano nello sviluppo di servizi in linea con le esigenze, nella scelta della gamma offerta e nel grado di perfezionamento dei prodotti, oppure nell'addestramento di specialisti addetti alle esigenze sofisticate dei vari target.

Un certo scetticismo della clientela nei confronti dei grandi offerenti, oppure difficoltà nell'integrazione di culture aziendali diverse, potrebbero altresì ostacolare l'attuazione della strategia finanziaria globale.

Un ulteriore freno è rappresentato dall'effettivo afflusso di fondi freschi, innescato dagli effetti di ripartizione tra conti bancari e polizze, che potrebbero disattendere le aspettative.

Previsioni e conclusioni: in Svizzera, oggi, un terzo abbondante delle assicurazioni sulla vita viene raccolto attraverso canali bancari.

Tuttavia, come illustra l'esempio della bancassurance in Francia, il potenziale non è ancora pienamente esaurito. Sussistono ottime premesse per convincere i vari segmenti di clientela circa i vantaggi offerti dalla complementarità dei prodotti bancari ed assicurativi.

Da sondaggi effettuati su scala internazionale, emerge che - nel quadro della consulenza globale - le polizze sulla vita possono essere vendute a costi particolarmente interessanti tramite la rete di distribuzione delle banche.

Negli Stati Uniti si assiste ad un crescente allentamento del sistema di separazione delle attività bancarie, ed anche in Giappone il modello bancario viene ridisegnato.

Sulla scia dell'industrializzazione e dell'allargamento del ceto medio affiorano esigenze previdenziali e di copertura del rischio - sia individuali che collettive - anche in molte economie emergenti, che a loro volta non possono più prescindere da mercati e servizi finanziari efficienti ed integrati. In particolare, gli istituti finanziari ad operatività globale dell'Europa continentale, forti di un indubbio vantaggio in termini di know-how ed esperienza, sono chiamati a rilevare questa accattivante sfida al di là dei mercati domestici.

Voler difendere a spada tratta il sistema dei tre pila-

From the economic and insurance standpoint, there are few arguments against, for example, having market mechanisms make up the share that exceeds a set unit pension - for all pensioners - guaranteed by the State.

The well-being of an individual at any given moment in his life is intimately linked to his personal portfolio, i.e. his health, assets, skills and knowledge. Very often, a change in one of these components will affect all the others, as if they could be represented as a series of intercommunicating receptacles (this is the concept of the portfolio theory).

Along these lines, the task of social security insurance is to function as an equalizer, i.e., compensate the negative effects of deterioration in some element of the personal portfolio on the individual's income and well-being. Based on what has been observed, it can be said that in Switzerland and in Germany, old age insurance and professional security insurance are not able (or are able only in part) to protect the insured party against the consequences of the correlation of these risks.

For example, the payment of a fixed salary share barely accounts for requirements for liquidity and the way these may change over the course of an individual's life. The social security assets are constituted in parallel to the income development of the insured party, which is not always good.

The private service providers, on the other hand, who integrate the insurance and the banking aspects, are able to offer their clientele customized solutions perfectly adapted to the various phases of life. It thus is possible to insure initially against the risk alone, putting off savings for old age until later, that is, to a phase of life no longer burdened by large expenses linked to housing, children, or education.

The system currently in force stipulates contributions for the first and second pillar on the part of both the employer and the employee, distorting the latter's perception of the creation of his own old age capital.

A possible alternative might be to ascribe the burden of such set-asides solely to the employee, in such a way that he has a clear perception of the problem.

A "flexibilization" of the structures that support old age insurance, with State guarantees for a unit pension, would allow for an improvement in the distribution of wealth in favor of those who have less, a reduction in the pressure of the "pact between the generations" and improved solidarity among retirees themselves.

A similar upheaval of the institutional architecture would throw open the doors to the development of integrated services.

stri attualmente in vigore in Svizzera, potrebbe sembrare un atteggiamento privo di coraggio, eppure il risparmio previdenziale in Svizzera, basato su vari livelli e procedure di finanziamento diverse, ha dimostrato la sua validità.

L'odierno sistema di assicurazione sociale non è da ritenere un modello ormai obsoleto - come sostengono alcuni strateghi della privatizzazione - bensì un sistema vincente e lungimirante, la cui efficienza necessita tuttavia di alcuni miglioramenti indirizzati a flessibilizzare la sicurezza sociale. Le misure necessarie a tal fine schiudono nuove prospettive agli offerenti di servizi finanziari.

Sia ben chiaro: la bancassicurazione non è un farmaco universale contro la pressione concorrenziale che si acuisce sia in Svizzera che all'estero e neppure un antidoto contro la necessità di ristrutturare il settore finanziario. Nondimeno, i punti di intersezione tra banche ed assicurazioni sono particolarmente solidi e frequenti e propiziano un avvicinamento di coloro che, facendo perno sulla centralità delle esigenze del cliente, perseguono il concetto di servizio finanziario integrato. Il Credit Suisse Group ha scelto questa via strategica.

I wish to point out that not even orientation towards bancassurance allows for a complete suppression of risk: some risks are lodged in the development of services in line with needs, in the choice of the range offered and in the degree of refinement of the products, or else in the training of specialists for the sophisticated needs of the various target groups.

A certain skepticism on the part of clients towards the large providers, or else difficulty in integrating different company cultures could otherwise hinder the implementation of a full-spectrum financial strategy.

A further braking effect is exerted by the influx of new funds from the division between bank accounts and policies, which could disappoint expectations.

Forecasts and conclusions: in Switzerland, today, a good third of life insurance is brought in through bank channels.

Nevertheless, as the example of bancassurance in France illustrates, the potential has not yet been completely exhausted. There are excellent preambles for convincing the various client segments about the advantages offered by complementary banking and insurance products.

Surveys conducted internationally reveal that - in the framework of full spectrum consultation - life insurance policies can be sold at particularly attractive prices through the bank's distribution network.

In the United States there is a growing loosening of the system of separation of banking activities, and in Japan as well, the banking model is being revised.

In the wake of industrialization and expansion of the middle class, social security and risk coverage needs arise - both individual and collective - in many emerging economies as well, which in their turn cannot do without efficient and integrated financial markets and services. In particular, full-spectrum financial institutions operating in continental Europe, with a clear advantage in terms of know-how and experience, are called on to take up this compelling challenge beyond their domestic markets.

The desire to stand up vigorously for the three pillar system currently in place in Switzerland might seem to be an attitude entirely lacking in courage. And yet, retirement savings in Switzerland, set up with various levels and different financing procedures, have proven their validity.

Today's system of social security insurance is not to be considered an obsolete model - as some privatization strategists claim - but rather a farsighted and successful system, whose efficiency nevertheless requires some improvement to render it more flexible. The necessary

measures for this goal open up new prospects to financial service providers.

One thing should be made clear: bancassurance is not a universal medicine for the competitive pressure that is becoming more acute both in and outside Switzerland, nor is it an antidote against the need to restructure the financial sector. Nevertheless, the points of interaction between banks and insurance companies are particularly solid and frequent, and favour a coming together of those who, focusing on the central issue of client needs, pursue the concept of integrated financial services. The Credit Suisse Group has chosen this strategic route.

Francesco Curioni

“In terms of the great changes noted, what niche do you think will open up in insurance and thus reinsurance brokerage?”

Cesare Ravara

“I’ve talked about social security in Switzerland, where the State offers government insurance or else takes over as a private market regulator. By shifting the borders between government supply - or government regulation - and the private market, new niches are created for banks and insurance. We need to be aware of these niches and know how to take advantage of them. Here is where brokerage could play an important role.”

“Che spazio prevede si apra - nel contesto delle grandi mutazioni accennate - per la mediazione assicurativa, e quindi riassicurativa?”

“Ho mostrato il quadro della sicurezza sociale in Svizzera, dove lo Stato offre assicurazioni statali oppure subentra come regolamentatore del mercato privato. Spostando i confini tra offerta statale - o regolamentazione statale - e mercato privato si creano nuovi spazi per le banche e le assicurazioni. Occorre prendere conoscenza di tali spazi e saperne approfittare: è qui che la mediazione può giocare un ruolo importante.”