

## DA INTESA AD AMAZON Portaerei Poste, perché tutti vogliono salire a bordo

**RISPARMIO** È corsa a firmare alleanze per distribuire prestiti, mutui e fondi nella rete distributiva più grande d'Italia. Il partner principale resta Cdp, ma l'ad **Del Fante** ha siglato accordi anche con Anima e Intesa. Ora tocca alle polizze. E in filiale c'è la fila

# Sulla portaerei **Poste Italiane**

di **Anna Messia**

In passato avevano fatto quasi tutto da soli Ora le **Poste Italiane**, guidate dall'aprile dello scorso anno da **Matteo Del Fante**, hanno deciso di cambiare completamente strategia, cercando nuovi partner sul mercato coi quali condividere business e ricavi e arricchire i servizi e i prodotti offerti ai propri clienti: si va dai fondi ai mutui, passando per i prestiti e le polizze assicurative.

Trovare pretendenti pronti a farsi avanti non è del resto molto difficile visto l'enorme struttura distributiva di cui dispone il gruppo, con 12.800 uffici postali sparsi capillarmente in tutta Italia e gli 1,5 milioni di persone che ogni giorno si recano presso un ufficio di **Poste Italiane**. La più grande rete del Paese che **Del Fante** ha deciso di aprire al mercato, almeno in determinati settori di attività, come aveva annunciato lo scorso febbraio, presentando a Piazza Affari il nuovo piano industriale Deliver 2022.

Se nel comparto dei pagamenti (si veda altro articolo in pagina) la scelta è stata quella di optare per un modello completamente captive, negli altri rami di attività, dal risparmio, ai prestiti, alle polizze danni il manager ha preferito invece andare in cerca alleati.

Il partner principale del gruppo resta saldamente la Cassa Depositi e Prestiti che delle **Poste Italiane** detiene tra l'altro il 30% del capitale. Una delle prime mosse di **Del Fante** quando ha preso il timone di **Poste** è stata proprio la messa a punto della nuova convenzione con Cassa per conto della quale il

gruppo colloca nei suoi uffici buoni e libretti postali. Un accordo triennale, dal 2018 al 2020, firmato a dicembre scorso, che vale complessivamente tra 4,65 e 5,55 miliardi e al quale è legata la raccolta del risparmio che poi Cassa utilizza per sostenere e investire nello sviluppo del Paese. Per questo, come ribadito in più occasioni da **Del Fante**, i libretti e i buoni postali resteranno centrali per il gruppo ma, senza abbandonare i suoi prodotti tradizionali, l'azienda punta anche con decisione a diversificare l'offerta, nel risparmio gestito, per esempio, ma non solo. L'ultima competizione che si è aperta è stata quella per trovare un partner nell'Rc Auto, settore nel quale il gruppo ha deciso di debuttare.

Il comparto assicurativo può essere preso come emblema del cambio di strategia rispetto al passato. **Poste Italiane**, quando nel 1999 decise di lanciarsi nel mercato delle polizze Vita, scelse di fondare una propria compagnia, **Poste Vita**, diventata negli anni leader di mercato (con una quota superiore al 20%) proprio grazie all'enorme rete distributiva del gruppo. Questa volta, complice probabilmente la complessità del business Rc Auto, **Del Fante** ha optato invece per la ricerca di un partner che sarà scelto secondo due criteri, ha ribadito più volte **Del Fante**, ovvero il prezzo offerto e la qualità del servizio al cliente. Nei giorni scorsi sono arrivate le prime risposte degli operatori che erano stati invitati al tavolo e le manifestazioni di interesse sono numerose. A farsi avanti sarebbero stati non solo assicuratori italiani, come Generali e Unipol, ma anche gruppi esteri come

Allianz, Zurich e Axa e la lista non sarebbe esaustiva. In questi giorni è attesa una prima scrematura delle offerte arrivate.

La competizione è destinata a entrare nel vivo nelle prossime settimane con **Poste** che punterebbe a chiudere la partita prima dell'estate, anche se non sarà facile. Ma l'intenzione di crescere nelle polizze Danni è evidente, messa nero su bianco nel piano industriale che prevede di passare dai 400 mila contratti annuali di fine 2017 a 2 milioni entro il 2022. Nel perimetro non ci sono solo i prodotti Rc Auto, visto che **Poste Italiane** punta a crescere anche in altri rami Danni, come la salute o gli infortuni e anche in questo caso sono attese probabili ricerche di nuovi alleati, in un perimetro destinato ad allargarsi.

L'ultimo accordo importante **Poste** lo ha siglato nei giorni scorsi nel settore delle consegne con Amazon, per tre anni, ma anche nel risparmio gestito l'idea è di creare una piattaforma completamente aperta. Dando attuazione a questa strategia, a dicembre scorso, **Del Fante** ha firmato l'accordo con Anima Holding (di cui **Poste Italiane** detiene il 10,04%) per rafforzare la partnership già attiva, con un'intesa di 15 anni che ha come obiettivo tra l'altro di rafforzare l'attività di formazione della rete distributiva di **Poste Italiane** nell'ambito del



risparmio gestito e allo stesso tempo di ampliare l'offerta. Poi ad aprile è arrivato il maxi accordo con Intesa Sanpaolo che coinvolge, anche questo, il settore del risparmio gestito con i fondi comuni di Eurizon Capital che saranno proposti ai clienti di **Poste Italiane**. Ma non solo. In ballo ci sono anche i servizi di pagamento, visto che nel perimetro dell'alleanza triennale sono compresi pure i servizi bollettini postali tramite i canali fisici e remoti di Intesa Sanpaolo e Banca 5 (la ex Banca dei Tabaccai) e le ricariche **Poste Pay**.

**L'accordo con la banca** guidata da Carlo Messina servirà anche a rafforzare l'offerta di **Poste Italiane** nel comparto dei mutui e dei prestiti, dove il gruppo guidato da **Del Fante** aveva già alleati. Nei mutui c'era già come alleato Deutsche Bank, di cui **Poste** distribuisce da tempo i prestiti personali, come fa anche con Compass e Findomestic, mentre nella la cessione del quinto il partner storico è Bnl Finance. Un elenco che forse è destinato ancora ad allungarsi, visto che la spinta più forte alla crescita indicata nel piano industriale arriva proprio dal comparto di prestiti e mutui (su cui **Poste** non ha rischio di credito) che dovrà lievitare da 2,6 a oltre 6 miliardi entro il 2022. (riproduzione riservata)

## TUTTI GLI ACCORDI DI **POSTE ITALIANE**

Servizi	Partner o società del gruppo	Giro d'affari
◆ <b>Risparmio Postale</b>	Accordo Triennale 2018-2020 con Cassa Depositi e Prestiti	Valore dell'accordo complessivo nei 3 anni tra 4,65 e 5,55 mld
◆ <b>Conti Correnti</b>	BancoPosta	6,3 milioni di conti correnti
◆ <b>Cessione del Quinto</b>	Bnl Finance	In totale 2,6 mld di euro. Obiettivo 2022 arrivare a 6 mld
◆ <b>Mutui</b>	Deutsche Bank e Intesa Sanpaolo	
◆ <b>Prestiti personali</b>	Compass, Deutsche Bank, Findomestic, Intesa Sanpaolo	
◆ <b>Carte di pagamento</b>	BancoPosta	26 milioni di carte
◆ <b>Fondi e Sicav</b>	BancoPosta Fondi Sgr, Anima, Eurizon	Oggi 8 mld di patrim. e circa 100 mln di ricavi con l'obiettivo di arrivare a 300 mln nel 2022
◆ <b>Polizze Vita</b>	<b>Poste Vita</b>	20,4 mld 21,5% quota di mercato Vita
◆ <b>Polizze Danni</b>	<b>Poste</b> Assicura e gara in corso tra le assicur. per il debutto Rc Auto	Raccolta netta 2017 di 99 mln (80 mln 2016). Obiettivo 2022, 2 mln di nuovi contratti l'anno*
◆ <b>Carte telefoniche</b>	<b>Poste Mobile</b>	3,7 milioni di sim

\* 400 mila nel 2017

GRAFICA MIF-MILANO FINANZA

## QUANTO VOGLIONO CRESCERE LE POSTE

Prodotti	Tipo di architettura	Obiettivi 2022 rispetto al 2017
◆ <b>Risparmio*</b>	Piattaforma aperta controllata	Da 506 a 581 miliardi di euro
◆ <b>Prestiti e Mutui</b>	Distribuzione di prodotti terzi senza rischio di credito	Da un volume annuale di 2,6 a più di 6 miliardi
◆ <b>Polizze Danni</b>	Modello distributivo smart	Da 0,4 milioni a più di 2 milioni di contratti
◆ <b>Pagamenti</b>	Completamente capitive	Da 0,9 miliardi di transazioni annuali più 1,6 miliardi

\* Include polizze Vita, asset management, risparmio postale, conti correnti e PostePay

GRAFICA MIF-MILANO FINANZA