

Wall Street Italia

COVER STORY

www.wallstreetitalia.com



CNP ASSICURA

**UNA POLIZZA
PER TUTTA LA VITA**

Paolo Fumo, direttore commerciale

CNP ASSICURA

Una polizza per tutta la vita

I PRODOTTI ASSICURATIVI CONSENTONO DI FARE FRONTE ALLE ESIGENZE DI PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE E DI TUTELA DEL PROPRIO STILE DI VITA. NE ABBIAMO PARLATO CON PAOLO FUMO, DIRETTORE COMMERCIALE DI CNP ASSICURA CHE CI HA RACCONTATO ANCHE I PIANI DI SVILUPPO PER IL MERCATO ITALIANO DELLA COMPAGNIA FRANCESE

di Massimiliano Volpe

Assicurian
un mon
più aper



Per far fronte alle necessità legate all'innalzamento della vita media e alla riduzione del welfare pubblico gli italiani si affidano sempre di più alle polizze assicurative. Per capire quali esigenze possono soddisfare questi prodotti finanziari abbiamo incontrato Paolo Fumo, direttore commerciale di Cnp Assicura che ci ha raccontato anche le ultime novità della compagnia assicurativa francese.

Chi è Cnp Assicura e quali sono gli obiettivi per il mercato italiano?

Cnp Assicura è uno dei principali gruppi assicurativi francesi controllato da La Banque Postale all'interno del polo finanziario posseduto da Caisse des dépôts e stato francese. L'Italia rappresenta il secondo mercato europeo della compagnia e grazie a numerosi accordi di distribuzione con le reti di consulenza e private banking Cnp Assicura è l'assicuratore di riferimento per il mercato wealth. Nei piani della compagnia c'è la volontà di rafforzare la sua presenza nel segmento della protezione per far fronte agli scenari che vedono un allungamento della vita media della popolazione e dei cambiamenti della società italiana con una sempre maggiore presenza di famiglie non tradizionali e unipersonali. Per raggiungere questo obiettivo non escludiamo eventuali acquisizioni di compagnie già attive nel Ramo Danni.

Insieme a BVA Doxa avete condotto recentemente un sondaggio tra i risparmiatori italiani. Che cosa è emerso?

Nel nostro Paese cresce l'incertezza e le scelte di investimento sono orientate alla prudenza. Questo porta a parcheggiare i

risparmi in soluzioni a basso rendimento. Una scelta che però si dimostra poco lungimirante perché non consentono di coprire i patrimoni dall'erosione dell'inflazione. Per evitare questa perdita di valore è necessario orientare i risparmiatori verso i mercati finanziari e il mondo assicurativo può essere d'aiuto grazie alle gestioni separate a capitale garantito (Ramo I) e alle polizze a maggiore contenuto finanziario come le multitemo e unit linked (Ramo III). Ma non basta. Per massimizzare gli sforzi è opportuno affidarsi anche ad un consulente finanziario in grado di cogliere tutte le esigenze dei risparmiatori e impostare una corretta asset allocation anche in relazione ai diversi obiettivi di vita.

In questo senso quali sono i vantaggi delle polizze vita rispetto ad altre forme di investimento?

Come è emerso anche dalla nostra ricerca i prodotti assicurativi rispondono a bisogni di stabilità, protezione e pianificazione del proprio patrimonio. Oltre a garantire un capitale in futuro ai propri cari, le polizze consentono di avere numerosi benefici fiscali. Basti pensare al trattamento fiscale delle plusvalenze: la tassazione viene applicata solo al momento della liquidazione della polizza, non intaccando la fase di accumulo per tutta la durata del contratto. Le polizze Vita sono esenti dall'imposta di successione rendendo questi prodotti particolarmente efficaci anche per la pianificazione patrimoniale e successoria. In questo senso è da tenere in considerazione che i prodotti Vita consentono al sottoscrittore di destinare una parte del patrimonio libero a un particolare beneficiario al di fuori delle quote di legittima. ►►



I prodotti assicurativi rispondono a bisogni di stabilità, protezione e pianificazione del patrimonio familiare



Paolo Fumo,
direttore
commerciale di
Cnp Assicura



L'intelligenza artificiale può aumentare la consapevolezza degli italiani nei confronti degli investimenti e dare plusvalore al lavoro dei consulenti

» **Dalla vostra ricerca emerge che le polizze sono detenute dal 60% degli intervistati. Come pensate di incrementarne la diffusione tra gli italiani?**

Per favorire la diffusione dei prodotti assicurativi è necessario, in primo luogo, accrescere la conoscenza dei prodotti tra i risparmiatori. In secondo luogo le compagnie assicurative devono prestare maggiore ascolto delle esigenze del mercato per rispondere in modo puntuale a tutte le richieste. In terzo luogo bisogna dedicare molto tempo anche alla formazione delle reti di distribuzione. Ma non solo. Tutto questo deve essere accompagnato da una consulenza finanziaria olistica per comprendere le esigenze di tutti i membri della famiglia e da una maggiore trasparenza in tutte le fasi della gestione del prodotto. Questa

strategia ci sta già premiando visto che nei primi sei mesi del 2025 abbiamo messo a segno una raccolta di 2 miliardi di euro, in crescita del 12% rispetto allo scorso anno.

Le vostre polizze sono distribuite dalle principali reti di consulenza e private banking. Per sostenere questi professionisti cosa state mettendo a disposizione?

Abbiamo sviluppato numerose attività di formazione per far conoscere ai professionisti della consulenza tutti gli aspetti delle polizze e della tutela dei rischi. In particolare abbiamo creato la nostra Academy dedicata a banche, consulenti, agenti e broker che alterna aule formative in presenza, workshop e serate clienti su tutto il territorio italiano. La formazione è erogata anche attraverso una piattaforma digitale che

coinvolge circa 4.500 utenti ogni anno.

Dalla vostra ricerca emerge che il 47% gli italiani è disposto a sottoscrivere investimenti basati su suggerimenti forniti dall'intelligenza artificiale. Che ne pensa, è destinata a sostituire i consulenti?

Cnp Assicura sta investendo molto nell'intelligenza artificiale. Questa tecnologia è utile per aumentare la consapevolezza degli italiani nei confronti degli investimenti e per dare plusvalore al lavoro dei consulenti, soprattutto per quanto riguarda lo sviluppo della relazione. Non certo per sostituirli visto che dal punto di vista commerciale riteniamo che il rapporto umano vincerà sempre. Ciò che conta è il rapporto di empatia e fiducia con il cliente per arrivare alla stretta di mano. 🤝

I NUMERI DI CNP ASSICURA

dati al 31/12/2024 - fonte: CNP Assicura

