

Dove siamo

Roma – Rappresentanza Generale
Via Sistina, 121

Ferrara – Direzione Tecnica
Piazzetta Sant'Anna, 10



La compagnia rafforza la sua presenza sul territorio inaugurando la Direzione Tecnica a Ferrara.

L'ufficio è coordinato da **Lorenzo Sapigni**, Direttore Tecnico di CGPA Europe, e si occupa, avvalendosi di uno staff tecnico specializzato nel settore, degli aspetti tecnici assuntivi e liquidativi. A Roma si conferma la Rappresentanza generale guidata da **Ranieri Ricci del Riccio**.

“Prosegue il nostro progetto di sviluppo sul mercato italiano”, ha commentato **Eric Evian**, Head of European Business Development di CGPA Europe: “Siamo entrati in Italia con l'intento di costruire relazioni di lungo termine sulla base dell'esperienza maturata in Francia. Crediamo molto in questo mercato e puntiamo a crescere costantemente con l'obiettivo di sviluppare il nostro modello di business attraverso una raccolta graduale e sostenibile nel tempo”.

Il progetto di CGPA Europe in Italia

“Tu assicurati, noi ti proteggiamo. Questa è la nostra missione. L'UNICA.”

La storia di CGPA è iniziata oltre 80 anni fa in Francia, dall'idea di un gruppo di intermediari assicurativi che si sono messi assieme per tutelare gli interessi degli intermediari stessi, dando vita a qualcosa di più di una semplice Compagnia di Assicurazioni. Il tempo ha legittimato la valenza del principio ispiratore di **indipendenza** dalle compagnie, trasformandolo in un valore industriale esemplare, testimoniato da **parametri di solidità e solvibilità** degni di nota (rating da Standard & Poor's: A-). Partner storico di BIPAR (Federazione Europea degli Intermediari Assicurativi), CGPA ha contribuito, nel corso degli anni, all'affermazione di un “diritto europeo dell'intermediazione”. Proprio sulla base delle relazioni instaurate con gli intermediari di altri mercati, CGPA ha deciso di **esportare in Europa il suo modello**, condividendo le sue competenze con altri paesi europei: logica conseguenza di questa evoluzione è stata la nascita di CGPA Europe. L'Italia che è il quarto mercato assicurativo europeo, è stata uno dei primi obiettivi di interesse che la compagnia si è posta, dopo Irlanda e Lussemburgo. L'auspicio è che anche

qui, come del resto già in Francia - dove CGPA è l'assicuratore leader del mercato - agenti e brokers possano aderire a un **progetto assicurativo** su scala europea che mira non soltanto alla vendita di un prodotto, ma si prefigge di offrire servizi ad alto valore aggiunto, come la **formazione** agli intermediari e la **prevenzione** dei sinistri attraverso attività di risk management. Partner a 360° per gli intermediari, CGPA Europe sta lavorando anche a un progetto di una “banca dati europea” degli intermediari assicurativi: una raccolta di preziose informazioni utili per studiare e proporre adeguate soluzioni preventive, sia sul piano giuridico sia su quello operativo, per le problematiche inerenti la professione di assicuratori.

GRUPPO CGPA

Margine di solvibilità secondo i parametri delle direttive europee:

Solvency 1: 29,5 volte il minimo previsto dalla normativa

Solvency 2: 5 volte il minimo previsto dalla normativa.

Rating: Standard & Poors A- (stabile)

Intermediari 2014: obiettivo consulenza

Si è parlato dell'evoluzione del **ruolo degli intermediari assicurativi** al convegno organizzato da Insurance Connect, lo scorso 9 ottobre a Milano. E' stata un'occasione d'incontro e confronto tra i diversi protagonisti del mercato: circa 300 partecipanti tra brokers, agenti, sindacati, associazioni, compagnie, regulators e istituzioni politiche.

Si è parlato del valore, dell'efficacia e delle modalità con le quali la **consulenza** potrà contribuire allo sviluppo della distribuzione. Tra cambiamenti normativi e diffusione dei canali on-line, i nuovi assetti dei modelli distributivi impongono ad agenti e brokers di evolversi puntando su professionalità e competenze, per gestire la complessità di un mercato sempre più concorrenziale, che richiede qualità di prodotto e di servizio.

CGPA Europe, già coinvolta in prima linea sui temi del convegno, non poteva mancare a questo appuntamento. Official sponsor dell'evento, la società ha partecipato con il suo team italiano, ha incontrato numerosi intermediari e condiviso progetti ed esperienze.

L'Osservatorio europeo sull'Intermediazione Assicurativa di CGPA Europe

Dallo studio sulla distribuzione assicurativa e le performance delle compagnie emerge un confronto tra Italia e resto d'Europa sulla trasformazione della professione di assicuratore

Il primo appuntamento si è tenuto lo scorso 30 giugno a Roma, quando CGPA Europe ha presentato al mercato italiano i risultati di una ricerca sugli intermediari assicurativi, che sarà aggiornata ogni anno in collaborazione con il MED (Monitoring European Distribution of Insurance). Si tratta di uno **strumento di analisi** e di sviluppo che potrà consentire agli intermediari italiani di confrontarsi con i colleghi europei e aprire un **dialogo** sulle tematiche che stanno interessando il modello di distribuzione delle polizze e la professionalità degli intermediari stessi.

L'intermediazione rappresenta la forma storica di distribuzione dell'assicurazione. Negli ultimi quattro decenni, questa professione ha dovuto fronteggiare diverse ondate di concorrenza che hanno finito con rimettere in discussione le posizioni acquisite dagli intermediari, riducendone gli organici e le quote di mercato. È stato, soprattutto, l'arrivo delle banche nella distribuzione delle polizze (prevalentemente nel ramo vita) a provocare perturbazioni nella maggior parte dei mercati. In alcuni paesi (Germania, ma soprattutto in Italia), le imprese assicuratrici hanno cercato di proteggere le loro tradizionali reti di distribuzione (le reti di agenti), il che ha permesso agli stessi agenti di preservare una posizione preponderante nella distribuzione dei prodotti assicurativi, in particolare, nel ramo danni. In altri paesi (come la Francia e la Spagna), le tradizionali reti di agenti hanno resistito meno.

Viceversa, l'attività di brokeraggio ha tenuto meglio, vedendo persino le proprie quote di mercato stabilizzarsi o aumentare. Da un punto di vista statistico, ad eccezione dell'Italia, in tutta Europa si constata una riduzione consistente del numero di agenti. Ma il pur forte impatto dovuto all'aumento della concorrenza, non è l'unico fattore in grado di spiegare

**“Il punto di forza degli intermediari:
la forte capacità di adattamento al cambiamento”**

questa rivoluzione. In particolare, le ristrutturazioni che hanno riguardato il settore assicurativo nella maggior parte dei mercati (fusioni/acquisizioni) sono state accompagnate da un vasto processo di professionalizzazione e razionalizzazione che ha fortemente modificato le reti di agenti. Tuttavia, nonostante questo scenario, punto di forza degli intermediari, che li rende ancora la forma dominante della distribuzione dei prodotti assicurativi in Europa, è la forte capacità di adattamento al cambiamento. La **vicinanza** con la clientela, la capillare **conoscenza del territorio** e la **personalizzazione della relazione** con il cliente, sono fattori che hanno permesso agli intermediari di mantenere questa posizione privilegiata.

Se desideri ricevere i risultati della ricerca scrivi a: info@cgpa.it

Verso IMD2

Approvati gli emendamenti alla direttiva europea sulla intermediazione assicurativa, aumentano gli obblighi informativi e i rischi connessi all'esercizio della professione

Dopo una lunga serie di rinvii, alla fine il Parlamento Europeo ha votato gli emendamenti alla direttiva IMD2. Adottata nel 2002, la direttiva definisce l'armonizzazione della legislazione degli Stati membri dell'UE, in tema di intermediazione assicurativa. Gli emendamenti approvati vanno nella direzione di **innalzare gli obblighi informativi** e di **consulenza** da parte dell'intermediario nella vendita di un prodotto assicurativo. Le macro aree di intervento, destinate ad avere non pochi impatti sull'industria, si possono raggruppare in:

1. **Informazioni chiare.** Il cliente dovrà ricevere una serie di informazioni con linguaggio semplice e comprensibile sul tipo di assicurazione proposta, sugli obblighi derivanti dal contratto, sui rischi assicurati ed esclusi, sui mezzi di pagamento e sui relativi premi. Dovrà essere specificato il costo complessivo del contratto e l'intermediario sarà tenuto a fornire i propri dati identificativi e comunicare eventuali conflitti di interesse.

2. **Soddisfare le esigenze dei clienti.** Tutti gli intermediari dovranno avere un livello di formazione adeguato a soddisfare richieste e bisogni del cliente. L'intermediario dovrà essere assicurato da una polizza RC professionale

(con massimale minimo di 1 milione e 250 mila euro) per eventuali rivendicazioni di negligenze nell'esercizio della professione. Gli intermediari dovranno inoltre sottoscrivere un fondo di garanzia (o disporre di una capacità finanziaria pari al 4% del totale di tutti i premi annui incassati) per far fronte a eventuali insolvenze da parte di un distributore di assicurazione.

3. **Pacchetti assicurativi.** Se un contratto di assicurazione fa parte di un pacchetto venduto con altri prodotti o servizi, il cliente dovrà avere la possibilità di acquistare anche separatamente le varie componenti, in base alle proprie esigenze.

“Gli attuali massimali minimi di legge per le RC professionali sono insufficienti per chi desidera una garanzia efficace” ha commentato Ranieri Ricci del Riccio, Rappresentante Generale per l'Italia di CGPA Europe. “La nostra polizza prevede massimali che possono superare i 3 milioni di euro e inoltre, novità assoluta per il mercato italiano, la copertura si estende anche alle potenziali perdite patrimoniali per la riduzione della clientela, come conseguenza di un sinistro” ha specificato Ranieri Ricci del Riccio.

CGPA EUROPE - Rappresentanza Generale
Via Sistina 121 - 00187 Roma – Tel. 06 47818460

CGPA EUROPE - Direzione Tecnica
Piazzetta Sant'Anna 10 – 44121 Ferrara – Tel. 0532 206563
newsletter@cgpa.it

Ranieri Ricci del Riccio
Rappresentante Generale per l'Italia
Tel: +39 336 723 723 r.ricci@cgpa.eu

Lorenzo Sapigni
Direttore Tecnico
Tel: +39 338 60 52 156 l.sapigni@cgpa.eu

