



Tech, Passafiume Alfieri (Cnp Assicura): “Passaggio generazionale richiede personalizzazione e consulenza”•

Descrizione

(Adnkronos) “Il passaggio generazionale è un processo molto complicato. Conosciamo molto bene le difficoltà di trasferire non solo la propria ricchezza, ma anche tutta la propria eredità in generale, ai propri figli e ai propri nipoti. Noi, come assicuratori, ci rendiamo conto che questo è un processo che richiede un’attenta consulenza e tantissima personalizzazione. A me piace usare un’espressione inglese, che è Cathedral Thinking. Vuol dire che, se vi ricordate, nell’antichità chi cominciava i lavori di una cattedrale molto spesso non riusciva a vederne la fine”. Lo afferma Marco Passafiume Alfieri, Ceo Cnp Assicura, in occasione dell’edizione 2026 di Armundia Talkinn, intitolata “Into the Deep” Pioneer Banking & Insurance: technologies beyond prejudice, svoltasi al Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia Leonardo da Vinci.

“Questa è la metafora che usiamo con i nostri clienti, che devono pensare al di là della propria vita, lasciando qualcosa ai loro eredi che, appunto, va oltre il proprio patrimonio e la propria ricchezza. Servono tanta consulenza, tanta pianificazione e molta educazione, anche per apprendere i vantaggi dei prodotti assicurativi e delle altre soluzioni per questo problema” spiega. La sottoassicurazione è una problematica che riguarda soprattutto noi italiani, perché, quando ci confrontiamo anche con altri Paesi, emerge davvero che, per noi italiani, l’assicurazione non è la risposta immediata alla gestione dei rischi che normalmente abbiamo. Per riflettere su questo tema, io spesso dico che noi italiani, e non siamo i soli, spendiamo più soldi in lotterie che in assicurazioni. Questo mi aiuta a spiegare che abbiamo una percezione un po’ distorta del rischio. Pensiamo che sia più probabile vincere all’Enalotto piuttosto che avere un imprevisto. E allora, qual è la risposta? La risposta è tanta educazione e consulenza”.

“In questo contesto conta molto il lavoro che facciamo con i nostri distributori, per esempio. Si deve avere la capacità di spiegare in parole semplici ai nostri clienti finali quali sono i rischi e come le assicurazioni possono aiutare a gestirli o addirittura a prevenirli” conclude. “Questo è un evento in cui parliamo tanto di tecnologia. Il nuovo trend non è solo quello di gestire un sinistro quando succede qualcosa, ma è anche quello di evitare un sinistro, di prevenirlo, di fare prevenzione. Ciò significa adottare delle scelte che non sono necessariamente assicurazione, ma che fanno parte di un ecosistema un po’ più ampio”.

â??

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Ottobre 15, 2026

Autore

redazione

default watermark