

## ING Italia apre alla *bancassurance* con i prodotti di investimento assicurativi di CNP Vita Assicura

**Milano, 24 ottobre 2024** – ING Italia ha siglato un **accordo di collaborazione con CNP Vita Assicura**, parte del Gruppo internazionale CNP Assurances e sesto player del mercato assicurativo italiano, per **arricchire la propria offerta con soluzioni di risparmio e investimento assicurativo**.

Grazie alla partnership, ING Italia potrà quindi offrire ai clienti la possibilità di integrare protezione e crescita finanziaria all'interno dei loro piani di risparmio.

### I dettagli dell'accordo

A partire dal 2025 ING distribuirà, tramite la sua rete di consulenti, due polizze assicurative di risparmio e investimento disegnate ad hoc da CNP Vita Assicura per la banca digitale: la polizza ramo I **"Futuro Protetto Duo Arancio"**, pensata per chi cerca sicurezza e protezione del capitale, e la polizza multiramo **"Futuro Più Arancio"**, che combina protezione e opportunità di rendimento legate ai mercati finanziari. Queste soluzioni includono i vantaggi tipici di un prodotto assicurativo sia in termini di protezione che di ottimizzazione fiscale e pianificazione successoria.

Le due polizze rappresentano solo il primo passo per un'offerta più completa e diversificata, che evolverà nel corso della collaborazione.

*"Le polizze di investimento assicurative sono tra gli strumenti finanziari più apprezzati dai risparmiatori italiani, notoriamente propensi alla protezione dai rischi, perché consentono di adattare il prodotto alle proprie necessità di protezione e al proprio livello di rischio riuscendo a cogliere al tempo stesso le opportunità offerte dai mercati finanziari"* commenta **Matteo Pomoni, Head of Investments & Wealth di ING Italia**. *"Anche per questi prodotti ING garantirà la consueta trasparenza sui costi e un'offerta personalizzata, in linea con gli obiettivi dei clienti. CNP Vita Assicura è il partner ideale per ING per i prodotti di bancassurance: è rinomata infatti per la sua capacità di innovare, per la qualità dei suoi prodotti e per la solidità patrimoniale"*.

*"Siamo orgogliosi di intraprendere questo nuovo percorso con ING Italia"* – commenta **Paolo Fumo, Direttore Commerciale CNP Vita Assicura**. *"Un'opportunità per combinare la nostra esperienza*

*nell'offrire soluzioni assicurative e servizi personalizzati, con l'alta qualità e la competenza della rete distributiva di ING. Questa partnership va oltre l'offerta di prodotti: rappresenta un vero e proprio ecosistema di servizi di qualità, costruito sulla vicinanza alla rete e su un approccio formativo dedicato, che ci permetterà di accompagnare i consulenti lungo un percorso di crescita e sviluppo a lungo termine. Un modello ad alto valore aggiunto che ci distingue sul mercato di riferimento, coerentemente con quanto dichiarato nel piano strategico presentato a inizio anno."*

### **L'offerta investimenti di ING Italia**

ING è presente in Italia con una rete di circa 200 consulenti finanziari, prevalentemente giovani di talento formati in partnership con SDA Bocconi: hanno competenze tecniche eccellenti, sono dotati di grande empatia e di un mindset digitale. Con l'obiettivo di espandere ulteriormente la rete, ING ora sta integrando la rete anche con profili senior per mirare a fasce più alte di clienti.

I consulenti di ING sono disponibili ovunque e accompagnano il cliente verso i suoi obiettivi finanziari con il supporto di MyMoneyCoach, il consulente digitale capace di formulare una proposta di portafoglio personalizzata e di qualità anche a chi non ha grandi cifre da investire, a un costo accessibile e senza commissioni d'entrata o di performance.

### **Caratteristiche dell'offerta di CNP Vita Assicura in Italia**

CNP Vita Assicura, filiale detenuta al 100% da CNP Assurances, si distingue nel segmento private grazie a un'offerta su misura e ad alto valore aggiunto, supportata dalla competenza e vicinanza della sua squadra.

Essere al fianco di partner e clienti, per CNP Vita Assicura, non significa solo fornire prodotti e servizi di qualità, ma anche promuovere una formazione costante e assicurare la massima semplicità e trasparenza nelle comunicazioni. L'approccio multi-partner della compagnia si concretizza attraverso accordi con i principali gruppi bancari, reti di consulenti finanziari, agenti plurimandatari e broker, con i quali collabora attivamente sul mercato italiano.

Attraverso questa rete distributiva, CNP Vita Assicura offre soluzioni Vita distintive, caratterizzate da qualità, semplicità e sostenibilità. L'offerta comprende un'ampia gamma di prodotti per la protezione



della persona, la previdenza, il risparmio e l'investimento, rendendo la Compagnia il partner ideale per banche, consulenti e intermediari che desiderano proporre ai propri clienti soluzioni innovative e complete.

## CONTATTI PER I MEDIA

### ING Italia:

Lucio Rondinelli – External Communication Manager ING Italia - M +39 3408838599 – [lucio.flavio.rondinelli@ing.com](mailto:lucio.flavio.rondinelli@ing.com)

Luca Damiani, LOB PR + Content - M +39 338 6904566 - [ldamiani@lobcom.it](mailto:ldamiani@lobcom.it)

### CNP Vita Assicura:

Ufficio stampa: [ufficio\\_stampa@gruppocnp.it](mailto:ufficio_stampa@gruppocnp.it)

## PROFILO ING

ING è una banca di origine olandese presente in 40 Paesi con oltre 38 milioni di clienti e 60.000 dipendenti. Offre prodotti e servizi a risparmiatori, grandi imprese e istituzioni finanziarie ([www.ing.com](http://www.ing.com)). In Italia è presente dal 2001 con le attività di Retail Banking ed è stata pioniera nel digital banking fino a diventare oggi una delle banche digitali leader nel nostro Paese per numero di clienti. E' utilizzata tramite App da 7 clienti su 10 che ne apprezzano la semplicità e l'immediatezza dei servizi ([www.ing.it](http://www.ing.it)). Dal 1979 opera con le attività Wholesale Banking ([www.ingwb.com](http://www.ingwb.com)) dove è leader nella finanza specializzata e nei mercati finanziari e conta su un esteso network a livello globale, con focus principale in Europa. Customer-experience differenziante e sostenibilità al centro delle proprie attività sono i due pilastri della strategia ING. Completano il quadro solidità finanziaria (CET1 ratio 14,7% al 31/12/23) e ottima qualità degli attivi (NPL ratio 1,5% al 31/12/23).

## PROFILO CNP VITA ASSICURA

### CNP Assurances

Attore di riferimento nel mercato assicurativo francese, CNP Assurances è presente in 19 paesi tra Europa e America Latina. In qualità di assicuratore, coassicuratore e riassicuratore, CNP Assurances conta nel mondo 36 milioni di assicurati per la protezione della persona e 14 milioni per risparmio e previdenza. In linea con il suo modello di business, il Gruppo distribuisce le proprie soluzioni attraverso diversi partner, adattando l'offerta alle loro modalità di distribuzione, fisica o digitale. Quinto assicuratore in Europa, CNP Assurances in Francia è il secondo Gruppo Vita. CNP Assurances fa parte del grande gruppo finanziario pubblico francese ed è controllata al 100% da La Banque Postale. Ha registrato nel 2023 un risultato netto di €1.550 milioni, una raccolta premi pari a €35,6 miliardi e un Solvency Ratio del 253%. La sua solidità è certificata dalle più importanti agenzie di rating: Fitch (A+), Standard & Poor's (A), Moody's (A1) e la sua attenzione alle tematiche di sostenibilità è certificata dalla classificazione MSCI (AA).

### CNP Assurances in Italia

In Italia, suo secondo mercato europeo, CNP Assurances è presente da oltre 20 anni ed è oggi il 6° player nel mercato assicurativo. CNP Vita Assicura offre soluzioni per la protezione della persona, la previdenza e il risparmio, adattandosi al meglio alle diverse esigenze di vita e di business dei propri clienti.

La Compagnia opera con un modello di business aperto e multi-partner: lavora con una rete distributiva diversificata basata su accordi con primari gruppi bancari, network di consulenza finanziaria e una rete di agenti plurimandatari e broker.