

@snamilano informa

La formazione (dal latino *formatio*) sta a significare l'atto, la modalità di dare una forma alle cose.

La formazione rappresenta un contributo e stimolo alla crescita evolutiva di una persona o di un gruppo, persegue lo sviluppo di capacità e atteggiamenti non solo cognitivi e lavorativi, ma anche di natura comportamentale.

Si distingue dall'istruzione perché non si limita alla mera acquisizione di conoscenze, ma ha assunto recentemente delle connotazioni tecniche, attinenti al conseguimento di abilità professionali, intellettive, culturali, o comunque specialistiche, sia individuali che riferite a organizzazioni collettive.

La Sezione Provinciale di Milano SNA ha organizzato 2 corsi a docenza del prof. Enrico La Pergola:

- L'Italia delle pensioni: Madre o matrigna?
- La volatilità oggi: rischio o opportunità?

Chi è Enrico La Pergola? Consulente assicurativo con specifiche competenze nei rami Vita, LTC, Previdenza e Linea Persone che vanta un curriculum eccellente nel nostro settore, considerato uno dei massimi esperti in Italia su previdenza e welfare aziendale.

Emiliano Ortelli

1° CORSO L'ITALIA DELLE PENSIONI: MADRE O MATRIGNA?

L'obiettivo di questo intervento è stato quello di affrontare i seguenti temi.

1. **Elementi di Risk Management** in grado di fornire una consulenza non partendo dal prodotto ma dai rischi che gravano sulla persona fisica del cliente.

L'Agente dovrà essere percepito non come un mero venditore, ma come un vero consulente come peraltro oggi è imposto dalle nuove direttive IDD.

Il processo di Risk Management si deve articolare nelle seguenti fasi.



Il trattamento del rischio dipende dai due parametri fondamentali:

- **Frequenza**
- **Gravità**

A seconda dell'intensità di ognuno di essi il trattamento più opportuno è riportato nella tabella seguente.

F R E Q U E N Z A	<input type="checkbox"/>	RIDURRE (LAVORARE SU PREVENZIONE E PROTEZIONE)		ELIMINARE
	<input type="checkbox"/>			
	BASSA	RISCHI CHE POSSONO ESSERE ASSUNTI IN PROPRIO (APPLICAZIONE DI FRANCHIGIE E SCOPERTI)		ASSICURARE
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	GRAVITA'			

2. Il welfare statale (Inail, Inps, SSN)

Cosa offrono il welfare statale e il mercato?

	PENSIONE	SALUTE	PROTEZIONE
Previdenza OBBLIGATORIA	INPS Casse Professionali	SSN	INAIL / INPS Casse Professionali
Previdenza AZIENDALE	Fondi Categoria TFR Welfare Aziendale	Fondi Sanitari Integrazioni aziendali Welfare Aziendale	Quadri / Dirigenti Integrazioni aziendali Welfare Aziendale
Previdenza PRIVATA	PIP/Fondi Pensione Aperti Polizze Accantonamenti	Mutue Sanitarie Polizze sanitarie Polizze malattia	Polizze Infortuni Dread disease / critical illness LTC

3. Esempi numerici per evidenziare l'insufficienza dei trattamenti del welfare statale e per dimostrare la necessità delle coperture assicurative.

Poniamo il caso di un dipendente settore privato maschio con moglie senza figli

Età: 35 anni

Anzianità: 15 anni

Reddito dichiarato=20.000€ lordi

Grado di invalidità 100%

Secondo le regole dell'Inail, questa persona avrà diritto ad una rendita annua di 14.245 €

Potrà sopravvivere non potendo praticamente più lavorare?

2° CORSO: LA VOLATILITÀ OGGI: RISCHIO O OPPORTUNITA'

L'incontro si è focalizzato sul tema: gli Italiani e il risparmio toccando i seguenti argomenti:

- Come far cogliere alla Rete tutte le opportunità che la volatilità dei mercati può offrire;
- La volatilità percepita non come ansia ma come forte alleanza per offrire ai nostri clienti le migliori soluzioni di rischio/rendimento;
- Passare da una Rete di Venditori di opportunità partendo da un assunto finanziariamente dimostrabile: tutto ciò che è garantito ha un costo implicito connesso e impedisce di partecipare pienamente alla volatilità dei mercati comprimendo i rendimenti;
- Il futuro è incerto ma guerra e pandemia finiranno: la gestione del risparmio, e non solo del rischio dei nostri clienti, deve far parte dell'attività di un buon Agente assicurativo;
- Evidenziare come una polizza vita con un'anima finanziaria è il miglior mix per favorire il passaggio generazionale.

Qual è il valore strategico di un Agente?

- Il valore dell'Agente è direttamente proporzionale all'entità dei problemi che risolve e alla competenza che sa esprimere;

- La più importante funzione resta quella di trasferire i rischi dei propri clienti senza però dimenticare che l'intermediario, consulente o promotore al quale è stato affidato e trasferito la parte più cospicua dei propri risparmi diventa l'interlocutore più importante in grado di indirizzare e favorire le proprie scelte presenti e future.
- Seguire quindi il cliente anche dal punto di vista finanziario, gestendo il suo patrimonio mobiliare e non solo nella gestione dei suoi rischi diventa assolutamente strategico per le nostre Agenzie

L'incontro ha poi preso in considerazione i seguenti prodotti Vita:

- Polizze Index
- Polizze TCM