

FONDO PENSIONE & BANCHE PARTNER, LA SCELTA DI AUREO

Nuovo modello distributivo: servizio e supporto alle Bcc, anche con una rete di specialisti, nell'approccio alla clientela individuale e alle aziende. Un Pension Point sulla rete Intranet per mettere a disposizione fac simile di lettere e contratti e strumenti informatici per il calcolo delle pensioni. Compreso un planner che misura l'impatto della cessione del Tfr sul conto economico delle imprese

Era apparso subito chiaro, ai vertici di Aureo Gestioni, che rispondere alla domanda di nuova previdenza complementare semplicemente fornendo un prodotto pensionistico alle banche partner, per quanto questo prodotto fosse buono, non sarebbe stata una risposta adeguata. Così i vertici della società di gestione del risparmio del credito cooperativo hanno studiato e realizzato un modello di servizio che mettesse in condizione le oltre 400 Bcc di proporre Aureo fondo pensione a tutti i pubblici di riferimento – individui e aziende - con l'approccio giusto e gli strumenti più efficaci; e, soprattutto, usufruendo di un supporto continuo nell'intero processo distributivo, dalla iniziale formazione del personale sino a quella sorta di ultimo miglio che precede il traguardo della firma del contratto. Ma perché un impegno di Aureo così strategico sul fronte previdenziale? «Il tema previdenziale», risponde Giuseppe Malinverni, direttore generale di Aureo sgr, «coinvolgerà prima o poi tutti i lavoratori, soprattutto quelli che hanno davanti a sé una prospettiva di vita lavorativa superiore ai venti anni, poiché sia la situazione della finanza pubblica sia il passaggio al sistema

contributivo che caratterizzerà la pensione dei più giovani, spingerà tutti i lavoratori a guardare con un occhio più attento al proprio futuro pensionistico». Secondo Malinverni il livello di attenzione da parte dei lavoratori sta crescendo poiché l'imminente scadenza pone tutti di fronte ad un bivio.

■ IL 30 GIUGNO COMINCIA IL SECONDOTEMPO

I numeri relativi ai primi mesi del semestre sono in costante crescita ed inoltre secondo una recente indagine di Assogestioni (vedere Report a pagina...), il 74% dei lavoratori non ha ancora comunicato la propria decisione in merito. «Tuttavia», osserva il direttore generale, «circa cinque milioni di lavoratori, dal primo di luglio si aprirà la Fase Due del capitolo previdenziale». La sgr del credito cooperativo ha guardato da subito più lontano. «Per noi il termine del 30 giugno», sottolinea Malinverni, «rappresenterà quindi soltanto un momento di passaggio per fare un primo bilancio e per utilizzare le informazioni raccolte e i feed back delle banche per pianificare l'attività futura su questo segmento di business,

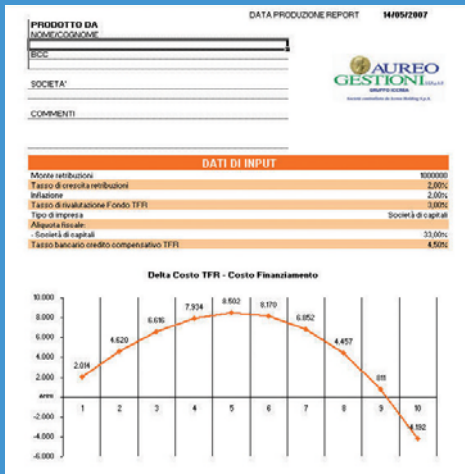


**Giuseppe
Malinverni**
AUREO GESTIONI
DIRETTORE GENERALE

“ Il tema previdenziale coinvolgerà prima o poi tutti i lavoratori, soprattutto quelli che hanno davanti a sé una prospettiva di vita lavorativa superiore ai venti anni, poiché sia la situazione della finanza pubblica, sia il passaggio al sistema contributivo che caratterizzerà la pensione dei più giovani, spingerà tutti i lavoratori a guardare con occhio più attento al loro futuro pensionistico ”



**Massimiliano
Raffuzzi**
AUREO GESTIONI
RESPONSABILE
MARKETING
E COMUNICAZIONE



Il Corporate Pension Planner mostra anche con un grafico l'effetto per le imprese della cessione del Tfr. Nel caso specifico la curva è per molti anni nella parte positiva.



sul quale intendiamo continuare a rivolgere la massima attenzione». Come dire che con il 30 giugno comincia il secondo tempo della partita, più lungo e difficile del primo. Secondo Massimiliano Raffuzzi, responsabile marketing di Aureo gestioni, cambierà ovviamente anche la modalità di approccio

alla clientela. «Diventerà ancora più importante saper illustrare a coloro che in una prima fase hanno deciso di non aderire, quali siano i vantaggi e le prospettive di una scelta oculata verso i fondi pensione aperti». Da questo punto di vista, nell'opinione di Raffuzzi, un ruolo di non poco conto lo avrà non soltanto la produzione (cioè la sgr), ma anche e soprattutto la distribuzione.

■ CAMBIA IL MODODI FARE CONSULENZA

«Con il lancio definitivo della previdenza complementare», commenta Raffuzzi, «cambierà infatti anche il modo di fare consulenza, allo sportello o tramite reti di promotori finanziari, perché il bisogno previdenziale diventerà un elemento di valutazione ulteriore per l'attività di consulenza, un tassello aggiuntivo da tenere in dovuta considerazione per gestire adeguatamente la pianificazione finanziaria dei clienti di lungo periodo». Decisivo diventa allora anche il rapporto tra la sgr e le aziende di credito che ne distribuiscono i prodotti. «Come azienda», tiene a sottolineare il responsabile



Confronto tra fondo pensione e Tfr simulato con il Pension Planner di Aureo gestioni. Lo strumento è a disposizione delle banche di credito cooperativo.

Il risultato grafico del calcolo della copertura pensionistica pubblica (in verde) e della differenza (in rosso) che la separa dal 100% dell'ultimo stipendio.

marketing di Aureo, «abbiamo lavorato in stretta sinergia con le banche di credito cooperativo, creando un filo diretto tra la fabbrica e il distributore. E' stato così possibile mettere a disposizione delle banche stesse un modello di servizio applicabile ai diversi target di clientela (lavoratori autonomi, dipendenti, aziende)». Contestualmente, spiega ancora Raffuzzi, «abbiamo potuto affinare il nostro sistema di offerta proprio grazie alla relazione quotidiana con le banche di credito cooperativo, che hanno nella conoscenza del territorio, della clientela e delle problematiche della distribuzione uno dei loro maggiori punti di forza».

■ PENSION POINT DL SERVIZIO DELLE BANCHE

Dopo aver ridotto sensibilmente le commissioni per le linee esistenti del fondo pensione (meno 25% la bilanciata e l'obbligazionaria), e aver introdotto la linea garantita con commissione limitata allo 0,50%, Aureo ha fatto del Pension Point creato sull'Intranet aziendale il cuore del servizio alle banche in tema di previdenza complementare. Collegandosi al Pension Point le Bcc hanno a disposizione informazioni, educational, normative sulla materia. Ma soprattutto trovano tutto quello che serve per il rapporto con i tre target di clientela, gli autonomi, le aziende e i loro dipendenti, i già clienti: brochure, fac simile di lettere per fare mailing sui vari tipi di clienti, fac simile di lettere destinate ai dipendenti da fornire alle aziende clienti, fac simile di accordi e contratti aziendali, e così via, soltanto per fare qualche esempio. E ogni documento è immediatamente stampabile e utilizzabile.

■ STRUMENTI PER INDIVIDUI E AZIENDE

Ma trovare tutto significa anche avere anche strumenti. Come Aureo Pension Planner, che calcola con facilità d'uso la pensione e il divario previdenziale degli individui. Oppure come Aureo Corporale Planner, messo a punto internamente, che è in grado di calcolare, e di dettagliare con un report, l'impatto che avrebbe la cessione del Tfr sul conto economico di

un'azienda. A fronte di un dato tasso bancario al quale l'azienda dovrà indebitarsi per sostituire l'ammontare dei Tfr, e tenuto conto dei benefici fiscali e contributivi previsti dalle normative, il Planner mostra anno per anno costi e benefici, offrendo alle Bcc l'opportunità di giocare con le aziende clienti, con la previdenza complementare sul tavolo, anche la carta dei finanziamenti e dei servizi bancari. I due strumenti, quello per gli individui e quello per le imprese, sono disponibili nel Pension Point e immediatamente utilizzabili. Per offrire alle banche un livello di sofisticazione in più nel rapporto con il singolo cliente, Aureo ha anche messo a disposizione, attraverso un accordo con la società specializzata Efeso, il Personal Pension Planning P3 by Efeso, in grado di effettuare una simulazione ancora più dettagliata della pensione che verrà percepita dal sistema pubblico e dell'effetto, in termini di aumento della copertura previdenziale, che potrà avere l'investimento nel fondo pensione Aureo. Grazie ad una convenzione tra Aureo e il fornitore, le banche potranno sottoscrivere un accordo biennale per utilizzare questo strumento direttamente dal Pension Point.

■ UNA RETE DI SPECIALISTI SUL TERRITORIO

«Pensando alla distribuzione sia agli individui che alle aziende», osserva ancora il responsabile marketing di Aureo Gestioni Massimiliano Raffuzzi, «ci siamo preoccupati di supportare la banca sino all'ultimo miglio del suo rapporto con il cliente». Ma il supporto non è assicurato soltanto dal Pension Point sulla rete Intranet. Aureo ha infatti formato internamente una rete di specialisti in materia di previdenza complementare che intervengono sul territorio sia per la formazione del personale di vendita delle banche, sia per la consulenza nel confezionamento di proposte commerciali, sia, al bisogno, per supportare sul campo l'azione della banca. Suddivisi per aree geografiche, gli specialisti di Aureo hanno visitato in pochi mesi quasi 300 Bcc. ■