**Dalla Provinciale di Milano - numero 01/2017**

Con i seguenti articoli inauguriamo la newsletter della nostra provinciale. Una raccolta snella che speriamo di vostro gradimento. Con la preghiera di darci qualsiasi parere vi auguriamo buona lettura

**IL NOSTRO FONAGE**

Di**Massimo Cingolani**  ([mcingolani@armonieassicurative.it](mailto:mcingolani@armonieassicurative.it))

il commissariamento di Fonage è andato in archivio, la gestione del fondo è tornata in mano agli Agenti, Francesco Libutti, **rappresentante** SNA è il nuovo presidente. Vi rimando al sito istituzionale [www.fonage.it](http://www.fonage.it/) per verificare di persona gli utili che il nostro fondo sta producendo ( oltre 200 milioni di euro nell'ultimo quinquennio ).

Una novità assoluta è rappresentata da una delibera del CdA il quale ha previsto che tutti i colleghi non iscritti al Fondo ma con anzianità di mandato possono iscriversi in qualsiasi momento SENZA VERSARE GLI IMPORTI PREGRESSI ( Personali + Compagnie ).

Nella slide il Fonage viene messo a confronto con i Piani Individuali di Previdenza ( PIP ) proposti da tre delle principali imprese operanti sul mercato.

L' agente aderente ha 55 anni, versa dall'età di 30,assomma E 83.891,00 di contributi, va in pensione a 68 anni.

L'importo della rendita annua lorda del Fonage, dopo i tagli apportati nel periodo di commissariamento, ammonta a E 7.100,00.

Come potete vedere il confronto con i PIP è impietoso: il calcolo della sommatoria delle contribuzioni è stato fatto nell'ipotesi ( per ora vera per il solo gruppo  agenti ex Assicurazioni Generali ) che la Compagnia versi la propria quota, ma l'importo della rendita è di gran lunga inferiore, oltre il 40% in meno! E cioè : E 4.125,00 - E 4.127,00 - E 4.003,00 per ognuna delle tre ipotesi.

Inoltre il Fonage è a tutti gli effetti un fondo di previdenza complementare, a prestazione definita ( so già quanto prenderò di pensione ), organicamente strutturato e normato in modo da tutelare l'aderente in caso di invalidità e con l'impegno mutualistico di venire incontro alle esigenze economiche di chi...rimane, con le stesse percentuali dell'Inps per superstiti e reversibilità, prestazioni non previste da altri fondi o PIP.

I PIP, tutti quanti noi li vendiamo regolarmente, sono polizze sulla vita a contribuzione definita ( so solo quanto pago ) la cui rendita che vanno ad originare non è certa ma variabile in base alle tabelle di mortalità e all'evoluzione del mercato ( non sono certo di quanto prenderò ). Inoltre non è prevista nessuna garanzia mutualistica.

A questo punto, come è ovvio, ognuno di noi è libero di fare come crede, ma mi chiedo perché mai qualcuno dovrebbe uscire da un fondo a prestazione definita, " risanato ", se mai fosse stato veramente necessario,da un commissariamento che lo ha rimesso a posto per i prossimi 40 anni, che garantisce una rendita in quiescenza quasi doppia rispetto a quanto offre il mercato, senza le garanzie mutualistiche e, per di più, DOVENDO RINUNCIARE DA UN 25 AD UN 50% DI QUANTO COMPLESSIVAMENTE VERSATO? Mi sembra veramente una follia.

Per informazioni contattate direttamente il fondo ( i riferimenti si trovano su [www.fonage.it](http://www.fonage.it/) ) e con assoluta velocità vi risponderanno su qualsiasi quesito ed analisi di ogni singola posizione.

**INIZIATIVA PER I GIOVANI COLLEGHI DELLA PROVINCIALE DI MILANO**

Di**Ilaria Assandri** ([snamilano@snamilano.it](mailto:snamilano@snamilano.it))

Da un’idea della Sezione Provinciale Sna di Milano nasce il Gruppo Giovani il cui scopo è avvicinare i giovani intermediari assicurativi al mondo associativo favorendo lo scambio intergenerazionale e aiutando gli stessi a crescere e formarsi.

Poche e semplici sono le regole per far parte del gruppo: essere iscritti a Sna, se non direttamente tramite l'iscrizione di parenti o datori di lavoro; iscriversi al Gruppo tramite apposita scheda di iscrizione; partecipare attivamente al Gruppo tramite gli strumenti social messi a disposizione dallo stesso (Forum, Facebook, Drive e Whatsapp)e prendendo parte agli incontri una volta al mese, condividendo idee, argomenti, esperienze dubbi e tutto quello che si ritiene utile e attinente al mondo assicurativo

Per permettere a tutti i giovani di poter prendere parte al progetto a partire da settembre si è pensato di organizzare dei "Salotti formativi": incontri tematici dove condividere conoscenze, informazioni, dubbi e problematiche. Durante gli incontri ci sarà la presenza di un Senior competente in materia e saranno proiettate slides di supporto alle varie giornate.

Verranno affrontati gli argomenti piu dibattuti e sentiti all'interno delle agenzie come per esempio privacy, compliance, gestione risorse, tariffe, vita, previdenza e molti altri!

Ad ogni incontro seguirà un evento ludico, aperitivo o cena, per unire ed espandere il Gruppo Giovani. Gli incontri saranno totalmente a titolo gratuito (pranzo ed eventuale evento a seguire saranno a carico di ogni partecipante) e si svolgeranno presso la sede della Provinciale di Milano una volta al mese nel periodo tra settembre 2017 e giugno 2018.

Chiunque e’ interessato al progetto può’ inviare una mail con i suoi dati all’ indirizzo [snamilano@snamilano.it](mailto:snamilano@snamilano.it)

**VERSO LA POLIZZA 4.0**

Di **Francesco Bizzotto** ([francesco.bizzotto@email.it](mailto:francesco.bizzotto@email.it))

Approccio prospettico. Il presidente dell’Ivass Salvatore Rossi ha detto che al settore assicurativo serve un profondo cambiamento: “Il passaggio dall’approccio statico di Solvency I, basato su dati storici, a uno prospettico come quello di Solvency II è rivoluzionario” (Insurance [Trade.it](http://trade.it/), 02.03.2016). Si riferiva ai bilanci delle compagnie, agli investimenti e alla sicurezza. Ora, a una logica prospettica (non statica) nella gestione della compagnia, se ne deve accompagnare un’analoga nella assunzione dei rischi.

Lasciare tracce positive. Questo cambiamento è coerente con normative (231/01) che impegnano chiunque intervenga in una situazione di rischio a preoccuparsene. A lasciare tracce positive. Perché mai? Per quella legge ovvia e difficile che dice: se entri in un sistema, anche solo per valutarlo, lo influenzi (Meccanica quantistica). Siamo influenti? Lo dobbiamo essere in modo consapevole e responsabile. Facciamo solo la nostra parte?

Facile che ci sia un rimbalzo negativo (il moral risk!). Se non agiamo in termini utili, possiamo essere corresponsabili di danni. Specie in casi gravi, particolari. Quelli temuti. “Le gallerie sono fatte con lo sputo”, titola il Corriere della sera del 1° giugno c.a. in un servizio a p. 23. A leggere vengono i brividi. E a esserne gli assicuratori?

Si tratta di caricarci di un altro peso sociale, di essere buoni con i clienti? No. Di essere all’altezza del mestiere più tipico della civiltà occidentale (rende liberi di agire, rischiare). E di adeguarci ai tempi (e ai rischi). Con due salti di qualità:

1. valutare i rischi che proponiamo alla compagnia (che siano misurati, non azzardi); valutarli nell’operatività e nel tempo. Un approccio prospettico, appunto, perché i rischi non sono dati e fermi: si fanno e mutano nei processi; dipendono da imprenditorialità, sottosistemi, motivazioni, attenzione, cura (il fattore umano sempre decisivo);

2. farci apprezzare per il nostro stile responsabile. Da chi? Dal cliente e anche dalla compagnia, che uscirà dalla logica autoreferenziale consentita per due secoli dalla statistica (dai dati storici, dall’approccio statico, dalle Tariffe). E nei primi quattro secoli? Una splendida storia, da riscoprire, di intense relazioni, di prevenzione e protezione. Oggi, alcune compagnie immaginano di vendere e gestire elettronicamente polizze semplici (per piccoli rischi). Senza intermediari. Vi sono anche iniziative di Gestione dei rischi (ad esempio per RCA e Sanitarie). Con la rete Agenti. Il futuro è qui.

Abbiamo due clienti da soddisfare. Attraverso le informazioni di Gestione dei rischi, l’intermediario può influire su questa complessa realtà, aperta a innovazione e co-creazione (aspetti chiave del fare impresa): il Servizio per giungere alla Polizza. Cosa richiede? Semplicità e tecnologia; distinguere le competenze e organizzare un flusso reciproco di informazioni mirate in tempi individuati (una Polizza 4.0 che crea un sistema interconnesso). Il nostro compito è aderire per valutare; chiedere, sollecitare, riconoscere gli investimenti di sicurezza attiva; non dire cosa e come; non sostituire i responsabili.

È potere da conquistare. Sì. Il ruolo assunto e la visione che ne è a base producono riconoscimenti in termini di immagine, di possibilità d’iniziativa e di valore economico. È al cuore del diritto greco - romano da cui veniamo, dice Massimo Cacciari: la società ti premia in misura della tua utilità coraggiosa (critica e costruttiva) e del rispetto della legge, perché ti riconosci parte di essa. E poi, l’impegno è nello stile di Milano, con “la sua capacità imprenditoriale, il suo dar credito a chi ha idee e voglia di fare”, dice il maestro

Riccardo Chailly sullo stesso Corriere citato sopra (p. 7). Milano non sta nelle retrovie.

Vantaggio fiscale. Prevenire costa la metà rispetto a rimediare, indennizzare, risarcire. Orientarsi alla Gestione dei rischi (approccio prospettico) significa impegnarsi per la prevenzione. Di cosa abbiamo più bisogno? Così, la Polizza che è parte del Servizio di Gestione dei rischi – poiché fa risparmiare tutti – merita un POG dell’IVASS (controllo e governo del prodotto) e una fiscalità di vantaggio. Una motivata riduzione delle tasse.

**CORSI DI FORMAZIONE VALIDI AI FINI DEL REGOLAMENTO 6/14**

Desideriamo informarvi che a breve verra’  diramato il calendario dei corsi validi a fini Ivass, organizzati dalla provinciale per gli associati. I corsi saranno gratuiti.

Sperando di avervi fatto cosa gradita vi salutiamo cordialmente con l’intesa di rincontrarci al prossimo numero