

ABI Forum Bancassicurazione

La protezione Sociale del Cliente: Perché? Come?

Elisabeth Cellie, Gruppo Assimoco

Roma, 8 Ottobre 2014

La demografia e il Welfare...



**«Sto diventando
vecchio:
la mia assicurazione
mi ha spedito solo
metà calendario...»**

(R. Dangerfield)

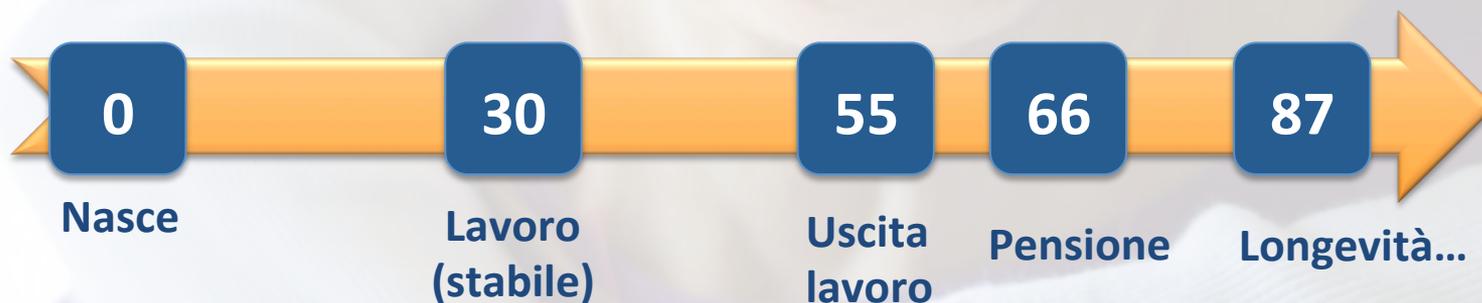
Il Welfare e i tempi di lavoro...

Ieri...



- 40 anni di lavoro
- 17 e oltre di pensione

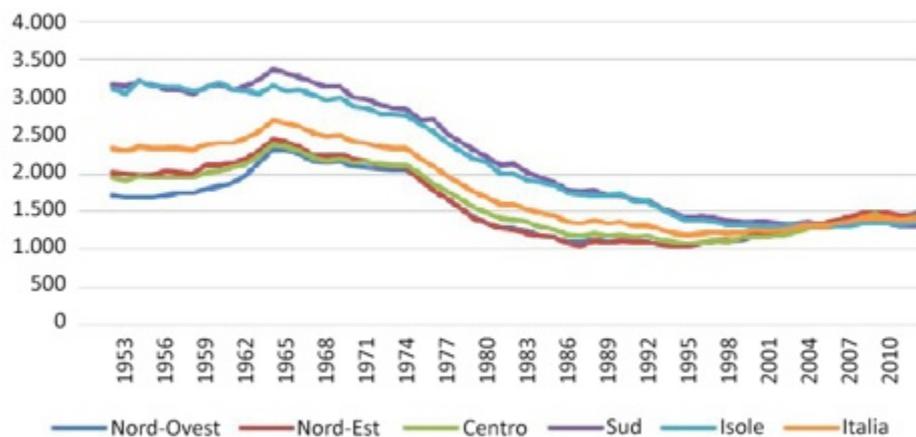
Oggi...



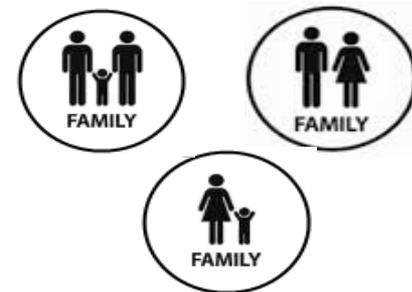
- 25 anni di lavoro
- 21 e oltre di pensione +
- 11 anni di "parcheggio"

Il Welfare e una nuova famiglia

Le dinamiche della fecondità
(numero di figli per 1.000 donne, fonte Istat 2014)



Le famiglie oggi..



Autonomia economica



11% monogenitori

**17% delle coppie sono
coppie di fatto
(+ 170% in dieci anni)**

Timori: cambiano le paure...

1998

2014

Malattie invalidanti

**Perdita delle persone
care**

Futuro dei figli

**Figli e loro futuro
professionale (73%)**

**Mantenere il tenore di
vita (57%)**

**Vecchiaia e invalidità
(53%)**

Consapevolezza e responsabilità...

Rapporto Assimoco2014 Un Neo-Welfare per l'Italia

Capacità di incorporare la
crisi e reagire (54%)

Consapevolezza di
coperture integrative e
assunzione responsabilità
individuali (76%)

...e cambia il concetto di Welfare

Il mercato può avere un ruolo importante





Banca e Assicurazione: una alleanza per la Protezione Sociale



Esempio

Lavoratore **dipendente** che ha un **reddito di 30.000 euro**, una **moglie e un figlio**, Inizia a lavorare a 30 anni. A 40 anni muore.

La pensione di reversibilità spettante alla famiglia è di 3.448 euro.

Da € 30.000 → a € 3.448

*Una protezione adeguata e
semplice di un cliente...*



Innovare ...prima la consapevolezza

Campagna Nazionale di Informazione e Formazione : Protezione del Cliente e Messa in Sicurezza del Bilancio Familiare

DATA	LUOGO
11 settembre 2014*	Milano
17 settembre 2014*	Roma
24 settembre 2014*	Ancona
16 ottobre 2014	Verona
27 ottobre 2014	Firenze
28 ottobre 2014	Milano
29 ottobre 2014	Scanzano Jonico

DATA	LUOGO
24 settembre 2014*	Ancona
16 ottobre 2014	Verona
23 ottobre 2014	Bolzano
27 ottobre 2014	Firenze
28 ottobre 2014	Milano
11 novembre 2014	Padova

14 incontri sul territorio nazionale

Innovare... il servizio di consulenza

Familiare convivente? Figli?

Il coniuge percepisce reddito?

Lavoratore dipendente/ autonomo?

Reddito mensile netto?

- Fabbisogni di Capitale in caso di premorienza
- Fabbisogni di Capitale in caso di invalidità
- Durata della Protezione
- Stima pensione di invalidità
- Stima pensione reversibilità

Età ?

Fam Età Contrattuale minima all'ingresso 18 anni massima a scadenza non superiore a 75 anni. Sì No

Coniuge percettore di reddito ? Sì No

Tipo di Lavoro ? Dipendente Autonomo

Reddito netto mensile se Dipendente, reddito netto annuo diviso 12 se lavoratore Autonomo ? 2.500

Ha almeno un figlio a carico di età inferiore a 34? ? Sì No

Dati del figlio a carico più giovane: Sesso F M Età

La sua esigenza di Protezione

Questo **Seguimento**, con il Piano di Protezione e l'Assicurazione di Protezione, sono strumenti che ciascuna persona ha nei confronti di se stessa e della propria famiglia. In questo momento, è opportuno nel miglior modo possibile le esigenze di ogni singolo persona per fornire soluzioni adatte e sempre individualizzate per ciascun Cliente.

Per questo, grazie alle informazioni da lei fornite e che ti seguirà nei dettagli, abbiamo stimato il tuo fabbisogno di Protezione:

Il Cliente	10
Assicurati Coniugati	2
Contingenza eventuale percettore di reddito	2
Tipo di Lavoro	3
Reddito Netto mensile del figlio più giovane	2000 Euro
Stima di Protezione	1

Stima di Protezione

Importo di Protezione (mensile)	200.000 Euro
Importo di Protezione (annuale)	2.400.000 Euro
Quota della Premiatura	15 anni

Il tuo fabbisogno di Protezione è stato stimato in base ai dati da te forniti e che ti seguirà nei dettagli.

Se desideri la sicurezza e il futuro della tua famiglia ti sei posto al grande centro e responsabilità. Il Consulente ti è a tua disposizione per darti tutti i consigli e gli approfondimenti che ti sono necessari.

Con questo servizio non intendiamo in nessun caso sostituire l'attività di consulenza e di assistenza del tuo Consulente. Il servizio è riservato ai Clienti che hanno sottoscritto un contratto di assicurazione con la Compagnia di Assicurazione Assimoco. Per maggiori informazioni, ti invitiamo a rivolgerti al tuo Consulente o al Servizio Clienti. Il servizio è riservato ai Clienti che hanno sottoscritto un contratto di assicurazione con la Compagnia di Assicurazione Assimoco.

Assimoco Gruppo

Innovare.. le soluzioni



Gruppo **Assimoco**
ASSICURAZIONI MOVIMENTO COOPERATIVO

GRUPPO ASSIMOCO LA NOSTRA OFFERTA GUIDE E STRUMENTI CERCA

VITA PROTEZIONE

VITA PROTEZIONE

Una linea di coperture a tutela della persona assicurata e dei suoi cari in caso di eventi che possono comprometterne la capacità di reddito e quindi il tenore di vita.

Il tuo primo livello di Protezione



120

140

180

210

Protezione Personalizzata e Completa





“La Vita inizia dove finisce la paura”

Non possiamo che prendere spunto da quanto diceva uno dei più saggi maestri indiani e mettercela tutta per lasciarci alle spalle le insicurezze di questo periodo. Questo Rapporto vuol essere uno strumento scientifico utile a chi desidera trovare risposte concrete per intraprendere un percorso che porti a un rinnovamento della fiducia e a nuove garanzie sul piano sociale ed economico.

La crisi incide sugli assetti sociali della popolazione e sul welfare pubblico. Il ceto medio risulta sempre più fragile, la disoccupazione giovanile ha assunto proporzioni insostenibili e le fasce più anziane della popolazione, vuoi per il prolungarsi della vita media, vuoi per