

IL LAVORATORE CHE NON SI ESPRIME CHIARAMENTE LASCIA CHE SIANO GLI ALTRI A DECIDERE PER LUI

TFR, È ORA DI SCEGLIERE. CON I FAMILY BANKER

Entro il 30 giugno si decide il destino del trattamento di fine rapporto. Per tutti, clienti e non, la consulenza gratuita di Mediolanum

Pochissime ore ancora a disposizione per esprimere una scelta esplicita riguardo il proprio futuro previdenziale. Entro il 30 giugno tutti i lavoratori italiani di aziende private o privatizzate devono decidere sulla destinazione del Tfr (trattamento di fine rapporto). Non c'è possibilità di rinvio: non esprimersi in modo chiaro e preciso non equivale a lasciare le cose come stanno. Infatti, per decidere di mantenere il Tfr in azienda (se il numero dei dipendenti non è superiore a 49 unità, oppure conferirlo al fondo dello Stato gestito dall'Inps, se l'impresa ha almeno 50 dipendenti) è necessario dichiararlo in modo esplicito. Per mantenere il Tfr in azienda bisogna dunque compilare i moduli «Tfr1» e «Tfr2». Nel caso di silenzio del lavoratore, il Tfr viene trasferito automaticamente al fondo pensionistico previsto dal contratto collettivo di riferimento o individuato in base a uno specifico accordo aziendale. Se manca un'intesa aziendale oppure se ci sono più fondi concorrenti, il Tfr finirà nel fondo che ha ricevuto il maggior numero di adesioni. O, come ultima possibilità, al fondo pensione "residuale" costituito presso l'Inps. In pratica, se il lavoratore non esprime una scelta precisa lascia che siano gli altri a decidere per lui. E ormai non resta molto tempo per comprendere quale è la soluzione ideale: fondo negoziale, fondo aperto o Pip (piano individuale pensionistico). Chi non ha maturato una posizione chiara ha ancora la possibilità di analizzare tutti gli aspetti di ciascuna opzione. Parlandone, ad esempio, con un Family Banker di Banca Mediolanum, che mette gratuitamente a disposizione di chiunque la propria consulenza, anche per chi non è cliente di Mediolanum. Diffusi capillarmente in tutta la penisola, gli oltre seimila Family Banker di Banca Mediolanum sono presenti in tutte le principali città italiane grazie a oltre 300 uffici tradizionali e circa 200 Punti Mediolanum. Chiamando il numero 840.704.444 è possibile fissare un appuntamento (a casa propria o presso il Punto Mediolanum più vicino: per avere una mappa dettagliata, consultare il sito www.bancamediolanum.it) per approfondire di persona i dettagli della riforma previdenziale, la destinazione migliore per il Tfr e le soluzioni più adatte per la pensione integrativa di ognuno. Tutto questo grazie all'esperienza dei Family Banker, abituati a gestire situazioni patrimoniali a 360 gradi e quindi in grado di fornire un parere coerente con le esigenze di ogni interlocutore sul destino del Tfr, inquadrando l'individuazione di un percorso

di previdenza complementare in una strategia organica e personalizzata. Resta, di fondo, la consapevolezza che sta per verificarsi uno snodo cruciale: la decisione, da maturare con attenzione, è per certi versi irrinunciabile. Non scegliere, infatti, avvia un percorso di 'non ritorno'. Paradossalmente, quindi, per non cambiare bisogna scegliere: in caso contrario, il Tfr va all'Inps. Per ora, secondo quanto emerge dai dati preliminari a disposizione, ancora pochi sembrano aver

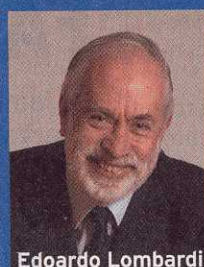
espresso una scelta esplicita. È importante sottolineare che un prodotto previdenziale garantisce importanti vantaggi fiscali rispetto al Tfr tradizionale. Il regime di tassazione, infatti, è stato modificato dalla recente Finanziaria 2007: presenta caratteristiche decisamente più favorevoli rispetto al passato per incentivare le persone a prendere coscienza del proprio futuro e diventare attori protagonisti nella costruzione individuale della propria pensione.

BANCA CIRCOLARE, UN MIX SENZA DIFETTI

Una nuova banca, che offre tutti i vantaggi della banca online ma garantisce anche il rapporto umano che è tipico degli istituti tradizionali. Questo è il modello della "banca circolare" di Mediolanum. Circolare non solo perché costruita attorno al cliente ma soprattutto perché rappresenta un paradigma completamente diverso rispetto al passato.

«Dobbiamo far capire - spiega **Edoardo Lombardi**, vicepresidente del Gruppo Mediolanum - il valore della differenza che ci contraddistingue. Non siamo una banca tradizionale ma, allo stesso tempo, siamo molto più di una banca online. Facciamo tutto quello che fa uno sportello bancario e tutto quello che fa un istituto online e lo facciamo con un livello di servizio molto alto, grazie alla presenza del Family Banker che umanizza tutte le operazioni».

Mentre i clienti di Banca Mediolanum lo hanno già compreso, come confermano gli elevati livelli di customer satisfaction, i 'prospect' (clienti potenziali) sono un po' confusi, perché abituati a distinguere tra banche tradizionali - che, in fondo declinano ancora lo stile inventato a Firenze dai Medici nel 1400 - e virtuali, definite nel linguaggio comune banche online. «Non capiscono che noi siamo una cosa diversa. E, visto che non siamo un istituto tradizionale, ci associamo a una banca online», spiega Lombardi. Le banche tradizionali si fondano sul rapporto umano, ma impongono al cliente i loro tempi. Spesso si resta in coda decine e decine di minuti. Gli istituti online, invece, sono garanzia di libertà, senza obblighi di orari o localizza-



Edoardo Lombardi

zione, ma non consentono il contatto umano. «Se noi togliamo gli svantaggi delle due soluzioni - osserva Lombardi - resta il nostro modello, che ha tutti i 'plus' della banca online ma garantisce anche, grazie al Family Banker, quel rapporto umano tipico degli istituti tradizionali».

Il cliente è al centro del modello circolare: attorno a lui ci sono tutti gli strumenti (Family Banker, Internet, telefono, tv) che lo affiancano in ogni momento e per qualunque necessità. Nessun canale è in concorrenza con l'altro. «Certamente - aggiunge Lombardi - abbiamo distinto tra operazioni a basso valore aggiunto (bonifici, ricariche del cellulare, ritiro del libretto degli assegni, compravendita titoli), la cui gestione compete direttamente al cliente, e operazioni ad alto valore aggiunto (dove investire, cosa acquistare, come gestire il mio risparmio a lungo termine, come scegliere il mutuo più adatto alle esigenze individuali), nelle quali il protagonista diventa il Family Banker». Che vede quindi nei sistemi tecnologici un mezzo per sgravarlo da tante operazioni a basso valore aggiunto, così da concentrarsi sulle operazioni ad alto valore aggiunto per il cliente e per lui stesso e fornire allo stesso tempo un servizio migliore.

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM

Basta una telefonata

840 704 444

www.bancamediolanum.it

Notizie Mediolanum a cura di **Roberto Scippa**
roberto.scippa@mediolanum.it

Selezione e Reclutamento tel. 840 700 700
www.familybanker.it