

Tfr: è ora di scegliere, assieme ai Family Bankers

Tutti coloro che non hanno ancora deciso potranno usufruire della consulenza gratuita di Mediolanum

Il lavoratore privato che non esprime una preferenza ben precisa lascia che siano gli altri a decidere per lui. La scelta, che va sicuramente maturata con attenzione, è quindi irrinunciabile

Pochissimi giorni 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.

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 tas-

sazione, 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.

PENSIONE MEDIOLANUM?
LO SPORTELLO ACCANTO...



Vignetta di Bruno Bozzetto tratta dal libro "Mediolanum: la pensione assicurata"

LA "BANCA CIRCOLARE" HA TUTTI I PLUS DELLE BANCHE TRADIZIONALI E DELL'ONLINE

Il cliente è sempre al centro

Attorno a lui ci sono tutti gli strumenti che lo affiancano in ogni momento e per qualunque necessità

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. Fac-

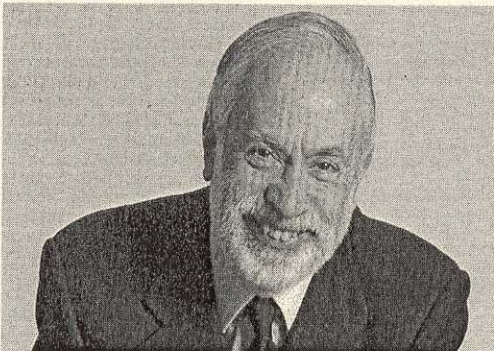
Edoardo Lombardi: "Facciamo tutto quello che fa uno sportello bancario e tutto quello che fa un istituto online e lo facciamo con un livello di servizio molto alto, grazie alla presenza del Family Banker che umanizza tutte le operazioni"

ciamo 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' con-

fusi, 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 localizzazione, 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 opera-

zioni 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.



Edoardo Lombardi, vice presidente del Gruppo Mediolanum



Quest'anno ricorre il 25° anniversario della nascita del gruppo Mediolanum, fondato da Ennio Doris il 2 Febbraio del 1982