

# È QUESTIONE DI METODO

Servizi consulenziali e sistemi operativi  
dal sito [www.6sicuroprevidenza.it](http://www.6sicuroprevidenza.it)  
Veronesi: la riforma secondo Assiteca.

di **Marcella Persola**

**N**ato nel 1982 da un'iniziativa di alcuni professionisti del settore assicurativo il **gruppo Assiteca** oggi si prepara a cogliere tutte le opportunità che la nuova riforma previdenziale ha aperto, fornendo supporto e assistenza alle aziende e ai dipendenti di queste ultime. **Vittorio Veronesi**, responsabile divisione previdenza & *employee benefit* ne racconta i dettagli.

### **In futuro che tipo di opportunità si apriranno, a suo avviso, con la riforma previdenziale?**

Gli importanti cambiamenti introdotti dalla riforma avranno anzitutto conseguenze economiche e finanziarie per tutte le imprese. L'azienda dovrà essere in grado di valutare costi e benefici in caso di trasferimento del Tfr alle forme previdenziali complementari, tenendo altresì in considerazione le nuove misure compensative introdotte dal legislatore.

Inoltre, le nuove disposizioni spingeranno i dipendenti a ricercare chiarimenti presso le aziende, repute la fonte primaria nell'assistenza informativa in materia previdenziale.

Molti saranno infatti gli interrogativi e i dubbi in merito alla conoscenza della legge, alla verifica del proprio profilo pensionistico e, soprattutto, alla scelta del possibile trasferimento del Tfr a fondi chiusi, aperti o a piani pensionistici individuali. L'azienda sarà dunque chiamata a svolgere un ruolo da protagonista, affiancando i propri dipendenti nella conoscenza della materia e delle diverse forme previdenzia-

li. Un cambiamento così importante creerà sicuramente alcune inevitabili difficoltà.

### **Quale tipo di consulenza e supporto fornite agli *advisor* impegnati nell'ambito della riforma previdenziale?**

Il gruppo Assiteca si pone come *partner* di aziende e dipendenti con un servizio innovativo creato in previsione dei cambiamenti introdotti dalla riforma previdenziale. Per questo ha creato il "Metodo Assiteca", un vero e proprio insieme di servizi consulenziali e di strumenti operativi studiati per supportare le aziende e i loro dipendenti, passo dopo passo, nelle scelte di previdenza integrativa. Il servizio, che si sviluppa in 5 aree operative (informazione, formazione, strumenti interattivi, aggiornamento e assistenza), consente all'azienda di assolvere agli obblighi legislativi di informazione ai propri dipendenti e la solleva dagli oneri di gestione di un tema così complesso.

### **La tecnologia che avete elaborato consente anche al cliente finale di studiare in modo autonomo un portafoglio previdenziale complementare?**

Al fine di consentire alle aziende e ai dipendenti un accesso semplice e immediato al proprio metodo, Assiteca ha creato il sito [www.6sicuroprevidenza.it](http://www.6sicuroprevidenza.it).

Il sito, consultabile mediante una *password* personalizzata, raccoglie la normativa attuale e storica e mette a disposizione un *database* di ricerca sui fondi previdenziali (negoziali, aperti e preesistenti) che

consente di effettuare una prima scelta informativa visualizzando un elenco sintetico di tutti i prodotti previdenziali disponibili, e permette poi di analizzare le schede descrittive con indicazioni su rendimenti, composizione portafoglio, costi, indici, *rating* e altro ancora.

Si ha quindi l'opportunità di verificare a quanto ammonterà la pensione pubblica e a simulare eventuali integrazioni grazie all'adesione alla previdenza complementare (fondi pensione negoziali, aperti o Pip) valutando con maggiore serenità quale scelta operare.

### Quali sono gli obiettivi che vi siete posti?

Il ruolo del broker è quello di essere una qualificata fonte di informazione per le aziende operanti in situazioni e mercati complessi. In qualità di referente imparziale e indipendente, il broker assicurativo è quindi il partner ideale per affrontare il nuovo contesto previdenziale, il consulente più idoneo per supportare e verificare nel corso del tempo le decisioni prese. Il "Metodo Assiteca" concretizza un'offerta di valore facilmente accessibile e garantisce una consulenza: completa perché consente all'azienda e al dipendente di operare tutte le necessarie valutazioni e scelte, ma anche obiettiva, perché analizza in maniera oggettiva tutte le forme previdenziali, senza finalità di vendita di un prodotto e infine professionale, in quanto si avvale di strumenti sviluppati in collaborazione con i più accreditati esponenti del settore. 

