



Pubblicazione del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione - SNA
Numero 54 del 17 agosto 2015

news news news news news news news news news news news news news news news

NIENTE VACANZE PER SNA. PRESENTATO AL COMMISSARIO UN DOCUMENTO SUL FONDO PENSIONE AGENTI



Il Commissario straordinario per il Fondo Pensione Agenti aveva preannunciato che avrebbe lavorato anche durante il mese di agosto, chiedendo disponibilità in tal senso alle parti istitutive. Rispondendo alla richiesta del 23 luglio, nei giorni scorsi Sna ha consegnato le proprie osservazioni sul piano di risanamento del Fondo. Si tratta di un documento nel quale, confermando la propria disponibilità a collaborare, il Sindacato si esprime in modo molto diretto circa il "cambiamento di orientamento" del Commissario rispetto a quanto inizialmente indicato circa la necessità di risanare il fondo prima di ipotizzare la modifica del regime delle prestazioni. "Non valga la teoria - si legge nel documento - per la quale si trasforma il Fondo per risanarlo, in quanto tale azione, sulla cui legittimità nutriamo

numerose fondate perplessità, riproporrebbe il tema sul quale ci siamo intrattenuti più volte".

Sna nota, inoltre, che il piano predisposto dal Commissario straordinario "non contiene alcun riferimento numerico, né i dettagli dell'intervento sulle prestazioni che si intenderebbe attuare, tanto meno illustra i criteri tecnici di equità che sarebbero adottati per equilibrare le prestazioni pensionistiche e per contenere la misura dei tagli entro limiti ragionevoli ed attuabili". Si tratta, prosegue il documento di Sna, "di informazioni indispensabili per una corretta valutazione del piano.

Il documento prosegue ponendo all'attenzione del Commissario alcuni riferimenti giurisprudenziali e normativi alla base delle richieste di precisazioni su alcuni specifici punti, quali i provvedimenti che si intende

adottare per la prosecuzione dell'attività del Fondo, le modalità con le quali il Commissario intende interpellare gli iscritti sulla disponibilità ad accettare e sottoscrivere il piano di riequilibrio; le modalità di attuazione dello stesso piano eventualmente approvato e sul ruolo che dovrà avere l'eventuale futuro CdA del Fondo che si dovesse insediare dopo l'attuazione del piano di riequilibrio.

Francesco Libutti, componente dell'Esecutivo nazionale Sna con delega al Fondo Pensioni ha ribadito che "Sna è espressione della maggioranza assoluta degli iscritti al Fondo e che il suo ruolo istituzionale è quello di tutelare e vigilare a salvaguardia dei diritti e degli interessi degli aderenti". Il Presidente nazionale Claudio Demozzi ha ringraziato Libutti "per la coerenza e la determinazione con la quale ha affrontato, fin dal primo giorno del suo incarico, il fronte Ania-Unapass-Anapa" ed ha affermato che "rispetteremo la volontà degli iscritti al Fondo Pensione, che rimane sovrana e non cederemo certo alle lusinghe di chi ha a cuore solo i propri interessi personalistici, di chi è sempre pronto a sposare le tesi delle compagnie in cambio di piccoli favoritismi".

Al momento non risulta che altre organizzazioni di agenti abbiano risposto all'invito a presentare proprie osservazioni sul piano di risanamento. In calce a questa newsletter è possibile scaricare il documento inviato da Sna.

SECONDO UNO STUDIO STATUNUTENSE LE RELAZIONI DIGITALI NON SOSTITUIRANNO MA IMPLEMENTERANNO LA CONSULENZA PROFESSIONALE



Un recente studio di Cerulli Associates, società statunitense specializzata dal 1992 in asset management e distribution analytics, la consulenza non è destinata ad essere sostituita dalla tecnologia. Pertanto intermediari finanziari ed assicurativi non dovranno temere la concorrenza da parte dei "robo-advisor", menzionati anche dal presidente Rossi nella Relazione Ivass

2015.

Affermano infatti gli esperti della Cerulli che, lungi dal promuovere una maggiore autonomia degli investitori rispetto alla necessità di consulenza specializzata, l'innovazione tecnologica giocherà un ruolo fondamentale nella trasformazione dell'offerta di servizi, addirittura accrescendo la domanda di supporto da parte dei professionisti del settore. Se è vero che nell'ultimo quinquennio si è assistito – negli Stati Uniti, che da sempre osserviamo con attento interesse in quanto ritenuti precursori di ogni tendenza – ad un crescente utilizzo da parte degli investitori retail degli strumenti a disposizione per il monitoraggio e la gestione dei

portafogli, gli investimenti “fai da te” sono calati dal 45% al 33% ed è aumentato (e non di poco) il numero di famiglie che scelgono di affidarsi ad un consulente finanziario (dal 34% al 43%). Insomma, secondo Cerulli Associates, l’intermediazione deve vedere l’innovazione tecnologica come un alleato e non come un concorrente, poiché se i dati possono aiutare gli operatori a comprendere meglio le esigenze degli investitori, la relazione digitale non è sufficiente: interazione umana, analisi predittiva e comunicazione debbono necessariamente integrare le informazioni.

Hai ricevuto questo messaggio perché hai espresso interesse a ricevere aggiornamenti e notiziari. Se il messaggio non viene visualizzato correttamente fai clic qui. Per essere sicuro che le nostre e-mail arrivino nella casella di posta in arrivo e non nella cartella di spamming, è sufficiente aggiungere newsletter@snaservice.it alla rubrica indirizzi o all'elenco dei mittenti attendibili. Privacy: ai sensi di legge si informa che i dati personali gestiti dal Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione sono trattati nel rispetto della normativa e potranno essere esercitati i diritti previsti dall'art. 7 del D.Lgs 196. Per non ricevere più questa comunicazione è possibile scrivere una mail a sna@snaservice.it con oggetto cancellami.