

SICURO!



F&P
INSURANCE BROKER

NEWS LETTER

Numero 2

La Newsletter di F&P Insurance Broker

NEWSLETTER DI PRIMAVERA

ASSICURAZIONI VITA

ANIA ANNUNCIA UN TREND POSITIVO PER IL 2016.

GLI ITALIANI NON RINUNCIANO ALLE POLIZZE INDIVIDUALI E CONTINUA IL TREND POSITIVO DELL'ASSICURAZIONE VITA. UNA CRESCITA ANNUNCIATA.

LE POLIZZE DI RENDITA

LE POLIZZE DI RENDITA, SONO COPERTURE ASSICURATIVE CHE GARANTISCONO, A FRONTE DI UN VERSAMENTO DA PARTE DEL CLIENTE DI UN PREMIO UNICO O RICORRENTE NEL TEMPO, IL PAGAMENTO DI UNA RENDITA VITALIZIA RIVALUTABILE IMMEDIATA O A PARTIRE DA UNA DATA FUTURA PREFISSATA

ASSICURAZIONI VIAGGI

PARTI E VIAGGIA SICURO.

IN ITALIA NON C'È ANCORA PIENA CONSAPEVOLEZZA SULL'IMPORTANZA DI SOTTOSCRIVERE UN'ASSICURAZIONE VIAGGIO.

INSURANCE ADVISOR

QUANDO CI SI AFFIDA AD UN BROKER PER CERCARE UNA COPERTURA ASSICURATIVA, CI SI ASPETTA IN CAMBIO BUONE PRESTAZIONI ED UNA SELEZIONE APPROFONDATA TRA LE VARIE SOLUZIONI CHE IL MERCATO OFFRE

WWW.FEPBROKER.IT



LA RETE DEI NOSTRI
INSURANCE ADVISORS



L'EDITORIALE

Cari amici,

il secondo numero di *SICURO!* vuole mantenere le promesse fatte alla nascita, dimostrando che per noi di F&P Insurance Broker *newsletter* non significa meramente pubblicità ma, prima di tutto, informazione. L'Assicurativo è certamente un campo dominato da tanti pregiudizi quanta è la scarsità delle conoscenze diffuse tra i consumatori. E la responsabilità non è certo da attribuirsi a questi ultimi: il modello più collaudato, che noi tutti conosciamo da sempre, è infatti quello della compagnia assicurativa che offre i propri prodotti dovendo per forza di cose adeguare a questi la domanda della clientela. Gli Advisors del nostro Broker, al contrario, procedono attraverso un *marketing della domanda*, dunque perfettamente aderente alle richieste degli utenti, che è anche un *marketing di secondo grado*: ricerca diretta, all'interno della amplissima e variegata offerta del mercato -nell'ambito del quale già tutti sponsorizzano il proprio strumento- del prodotto più adeguato al cliente, in modo tale che l'interlocutore non sia più il generico target di riferimento, ma il singolo potenziale investitore. Grande spazio è dedicato quindi, in questo numero, alla presentazione del metodo di lavoro dei nostri Insurance Advisors, e questo perché è fondamentale per chi ci legge e per chi desidera seguirci imparare a

conoscere e ad avere dimestichezza con un tipo di offerta così flessibile ed ampia, caratterizzata, fra l'altro, dalla totale assenza di ogni rischio di conflitto d'interesse. Altro campo di focalizzazione che troverete all'interno del nostro giornale telematico è quello delle polizze viaggio, facenti parte di un gruppo di strumenti utilissimi e ancora poco sfruttati in Italia che ampliano l'offerta del mercato e che ci teniamo a far conoscere, un po' alla volta, sulle pagine di *SICURO!*. Il nostro intento sarà d'ora in poi, con ogni pubblicazione, quello di aprire un canale informativo privilegiato, di agile e veloce fruizione, per avvicinare il più possibile Voi utenti e noi fornitori. È per questo che Vi invitiamo a visitare i nostri nuovi profili Facebook e LinkedIn per lasciarci un riscontro, un feedback o anche solo per dare un'occhiata a quello che facciamo.

Buona lettura.

Eleonora Frigiolini
Content Manager



*per noi di F&P Insurance Broker newsletter non significa
meramente pubblicità ma, prima di tutto, informazione*



ASSICURAZIONE VIAGGI: PARTI E VIAGGIO SICURO

In Italia non c'è ancora piena sull'importanza di sottoscrivere un'assicurazione di viaggio. Questa copertura assicurativa è purtroppo percepita tante volte come una spesa aggiuntiva e non come il reale vantaggio di avere assistenza qualora si verificassero imprevisti mentre ci si trova in un paese straniero. Le tariffe di questo tipo di polizza sono però oggi molto interessanti e utilizzando questo strumento si ha la garanzia, a fronte di una spesa minima, che la tanto attesa vacanza o la trasferta di lavoro non si trasformino in un incubo! Dal furto del bagaglio, ad una imprevedibile malattia, ad un

infortunio, la situazione acquista certo criticità se il problema si verifica all'estero. La polizza viaggi prevede genericamente il risarcimento delle spese mediche, farmaceutiche e/o ospedaliere sostenute per infortunio o malattia, ed è interessante soprattutto nel caso di Paesi esteri con condizioni sanitarie a rischio o alti costi di prestazioni mediche. Per quanto riguarda invece furto, smarrimento, danni al bagaglio, la compagnia assicuratrice si impegna a rimborsare all'assicurato, entro i limiti previsti dal contratto, i danni sopraggiunti. Se lo si desidera, inoltre, la copertura assicurativa viaggio può estendersi alle

garanzie delle spese di annullamento del viaggio, agli infortuni di volo, alla responsabilità civile, alla tutela giudiziaria. La garanzia di annullamento viaggi indennizza le somme trattenute dall'operatore turistico o dalla compagnia aerea a titolo di penale (escluse le quote di iscrizione), in base alle condizioni contrattuali. Ciò avviene nel caso in cui il viaggio sia annullato per decesso, infortunio, malattia dell'assicurato o di un suo familiare nonché per motivi professionali, danni materiali all'abitazione, calamità naturali, scioperi dei mezzi pubblici, guasti o incidenti a danno dell'automobile dell'assicurato.



LE ASSICURAZIONI VIAGGIO VALIDE IN TUTTO IL MONDO

Abbiamo scelto per i nostri clienti le migliori soluzioni delle principali compagnie specializzate: assicurazioni di viaggio con un'assistenza sanitaria senza limiti e massimali, 24 ore su 24, ovunque nel mondo e protezione totale da infortuni, rimborso spese mediche e bagaglio. L'offerta Viaggi è tagliata su misura per ogni tipo di viaggio ed esigenza: dai viaggi per i gruppi, a quelli per le famiglie, dagli stage ai viaggi studio o a quelli di lavoro, dalle vacanze con mete esotiche alle vacanze sulla neve.



ASSICURAZIONE VITA: ANIA ANNUNCIA UN TREND POSITIVO

Gli italiani non rinunciano alle polizze individuali e continua il trend positivo dell'assicurazione vita. Una crescita annunciata.

Il Trend delle assicurazioni vita italiane segna positivo, sia per le compagnie che operano all'interno del Paese che per le rappresentanze UE ed extra-UE. Ania (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici) segnala dati in crescita a partire dal 2015, vero anno d'oro per il ramo vita. Nel mese di aprile 2015 la raccolta premi delle compagnie italiane (anche con sede all'estero) è stata pari a **9,6 miliardi di Euro**, in crescita del 19,5% rispetto allo stesso mese del 2014. Da gennaio 2015 i nuovi premi emessi per il settore vita hanno raggiunto i 38,2 miliardi di Euro, vale a dire il 24% in più rispetto ai primi quattro mesi del 2014.

I numeri esemplificativi di questa crescita dimostrano certo l'accresciuta attenzione al terzo pilastro previdenziale ed alle sue prestazioni ma contemporaneamente mettono in luce quanto ancora la prestazione pensionistica sotto forma di rendita sia trascurata nel nostro Paese. Il nostro sistema previdenziale riconosce unicamente al primo pilastro -quello della pensione statale- il compito di erogare la rendita pensionistica: occorre quindi

Fonte: Ania, Giugno 2015

sensibilizzare i risparmiatori sull'importanza di una integrazione realizzata mediante prodotti specifici. La motivazione di tale carenza deriva probabilmente dalla somma di due fattori: innanzitutto una adesione poco consapevole, in secondo luogo lo scarso bisogno di previdenza complementare in termini di rendita per le classi assistite dal sistema retributivo. Tutto ciò ha portato in questi anni a trascurare la fase di erogazione, dedicando maggior attenzione ai vantaggi della fase di accumulo, sia in termini di risparmio fiscale sia in termini di capitale erogabile durante l'attività lavorativa (anticipazioni). Va da sé che le ragioni sopraesposte, sommate allo scarso capitale accumulato dagli aderenti e di conseguenza all'esiguità della rendita percepibile, nonché ai criteri di erogazione utilizzati dalle compagnie assicurative tradizionali (con particolare riguardo ai coefficienti di conversione oggi applicati), portano a privilegiare il capitale rispetto alla rendita. Non ultimo, a queste considerazioni va aggiunto l'aspetto psicologico di una certa "timidezza" da parte delle compagnie assicurative tradizionali nel proporre alla clientela l'opportunità delle polizze con rendita al termine della fase di accumulo.

FOCUS

Il coefficiente di conversione rappresenta la percentuale per la quale moltiplicare il montante accumulato grazie ai versamenti effettuati e al rendimento ottenuto dalla gestione del fondo interno. Il valore sale progressivamente con l'età scelta per il pensionamento. Dovrebbe essere rivisto con cadenza decennale (per adeguarlo alla evoluzione della piramide demografica)

IL TRATTAMENTO FISCALE DELLA RENDITA

Se la rendita fosse originata da un contratto nato entro il 31.12.2000 andrebbe ad IRPEF il 60% dell'intera rendita annua (es. il primo anno $€6.221,81 = 10.369,69 \times 0,6$)

Se la rendita fosse originata da un contratto nato successivamente al 31.12.2000 nessun importo andrebbe ad IRPEF e sulla sola parte derivante da componenti finanziarie sarebbe applicata un'aliquota di imposta del 12,5% (il primo anno non ci sarebbe alcuna imposta, perché la rendita utilizzata è stata calcolata senza elementi finanziari e non ha ancora le rivalutazioni)

F&P HA PENSATO ANCHE A QUESTO:
SCOPRI LE NOSTRE SOLUZIONI NELLA PAGINA SUCCESSIVA!

LE POLIZZE DI RENDITA VITALIZIA

LE POLIZZE DI RENDITA sono coperture assicurative che garantiscono, a fronte di un versamento da parte del cliente di un premio unico o ricorrente nel tempo, il pagamento di una rendita vitalizia rivalutabile immediata o a partire da una data futura prefissata.

I benefici offerti dalle polizze di rendita sono molteplici:

- mantenimento del potere di acquisto nel tempo;
- rendita erogata per tutta la vita residua;
- le rendite iniziali si rivalutano in base ai rendimenti ottenuti dalle gestioni;
- la maggior parte delle rendite prevede un rendimento minimo garantito;
- le rivalutazioni maturate si consolidano di anno in anno.

Raggiunta la fase di godimento della prestazione pensionistica diventa necessario riflettere sull'effettiva possibilità che la rendita percepita sia idonea a contribuire all'integrazione della pensione pubblica.

Il sistema delle rendite erogate secondo le regole assicurative segue due condizioni: l'ammontare del capitale maturato da trasformare in rendita e il coefficiente di conversione. Il capitale raggiunto al momento della conversione in rendita dipende dall'ammontare versato negli anni e dal suo rendimento; il coefficiente di trasformazione è legato alle tabelle di mortalità peraltro in vigore al momento della prestazione e non già nella fase di contribuzione. E' chiaro che, a fronte dell'allungamento della vita media, più il computo del coefficiente di conversione verrà effettuato lontano nel tempo, più sarà penalizzato il cliente. Ciò comporta il rischio che, al momento dell'erogazione della rendita vitalizia, questa non risulti adeguata a garantire idonea integrazione alla pensione statale. Per ovviare a questa eventualità F&P ha selezionato la Polizza di Rendita Differita, che blocca dal momento

della sottoscrizione il coefficiente di conversione. Dunque il nostro cliente avrà l'opportunità di sapere da subito quale sarà l'importo della rendita vitalizia che percepirà al termine del piano integrativo. Noi di F&P riteniamo fondamentale sensibilizzare i giovani in tal senso, in quanto avendo a disposizione molti anni di versamento, anche con una piccola cifra periodica, possono arrivare a disporre di grandi capitali. Un altro aspetto che intendiamo curare con particolare attenzione è garantire ai nostri clienti il completamento del piano difendendolo da tutti i fattori aggressori al quale è esposto durante il percorso di accumulo. Occorre quindi completare i piani previdenziali con coperture assicurative accessorie atte a fornire alcune tipologie di prestazioni specifiche. Le principali tipologie di coperture accessorie sono due:

I BENEFICI DEL PRODOTTO SELEZIONATO DA F&P INSURANCE BROKER

- Le Rendite vengono definite e garantite alla sottoscrizione del contratto (coefficienti di trasformazione in rendita bloccati alla sottoscrizione del contratto).
- La rivalutazione delle prestazioni è piena anche se i premi sono costanti.
- Le rendite sono di ramo I con consolidamento dei rendimenti (effetto smooting).
- Gestione assicurativa ramo I con rating AA+ 2.5.
- Rendite sono tutte controassicurate sia nel periodo di differimento che nel periodo di godimento della rendita.



LA PRIMA TIPOLOGIA

Si tratta di una polizza finalizzata alla copertura del rischio di eventi che, qualora avvengano prima del compimento dell'età pensionistica, influenzano la capacità di reddito familiare compromettendo il completamento del proprio piano previdenziale e, quindi, il tenore di vita dell'assicurato e dei suoi familiari. Il rischio di premorienza è il primo tra questi rischi a fronte del quale possiamo proporre la stipula di polizze assicurative (caso morte) che mettano a disposizione dei beneficiari un capitale in caso di scomparsa dell'assicurato prima della scadenza del piano. Proponiamo anche coperture per eventuali malattie o infortuni gravi sopraggiunti nell'iter del piano di accumulo e che possono comprometterne il completamento.

LA SECONDA TIPOLOGIA

Si tratta di una polizza che si attiva nel momento in cui l'assicurato dovesse perdere la capacità di svolgere le attività elementari della vita quotidiana relative a mobilità, alimentazione e igiene personale. Nel caso in cui il soggetto abbia aderito al piano di accumulo di Rendita Vitalizia, questa tipologia di polizza gli garantisce l'erogazione di una rendita immediata che gli consente di provvedere al pagamento della propria assistenza nonché, a piacere, al completamento del piano pensionistico.



IL TEAM DI F&P INSURANCE BROKER: OBIETTIVO ECCELLENZA

L' Insurance Advisor F&P Insurance Broker permette di scegliere

A differenza della maggior parte degli assicuratori italiani, l'Insurance Advisor F&P Insurance Broker non propone una sola «marca di polizze» (in generale quelle della compagnia per cui lavora), ma ha selezionato le migliori del mercato.

Per lui consigliarvi l'una o l'altra è indifferente sul piano economico. Quindi vi consiglia i prodotti migliori senza conflitto di interesse.

Un Insurance Advisor di F&P Insurance Broker garantisce assistenza nel tempo

F&P Insurance Broker analizza periodicamente le proposte delle maggiori compagnie e aggiorna il catalogo prodotti sostituendo le soluzioni assicurative con altre migliori, mantenendo l'offerta sempre in linea con gli standard qualitativi definiti. Inoltre verifica periodicamente il portafoglio assicurativo del cliente sostituendo le polizze, quando occorre, con le nuove soluzioni.

IN QUALITÀ DI INTERLOCUTORE UNICO, IL NOSTRO INSURANCE ADVISOR RAPPRESENTA IL CANALE D'ACCESSO DEL CLIENTE A TUTTI I SERVIZI E LE COMPETENZE DI F&P INSURANCE BROKER.

«F&P ha definito uno standard elevato per l'operatività dei suoi professionisti»

L'industria dei prodotti finanziari e assicurativi è andata incontro negli anni, e soprattutto negli ultimi, a significativi e radicali cambiamenti: cambiano i mercati, cambiano gli approcci e le esigenze, cambiano le tecniche di marketing. Mass market, riunioni clienti, chiamate a freddo... metodi del genere non garantiscono più benefici e ragionati contatti con la clientela. Il cliente di oggi è, infatti, molto più raffinato rispetto a quello di 10 o 15 anni fa: ha maggiori conoscenze in campo finanziario e assicurativo, è più smaliziato e, di conseguenza, più esigente.

Come per qualsiasi altro tipo di industria, dunque, il cambiamento dei clienti guida e determina l'evoluzione dell'industria dei prodotti finanziari e assicurativi. Oggi, non solo il risparmiatore ha acquisito più esperienza come compratore e conosce in modo più approfondito i prodotti, ma la sua gamma di scelta di prodotti e servizi si è significativamente ampliata, conferendogli, di conseguenza, maggior potere.

Solo vent'anni fa, il *SOLE 24 ORE* dedicava appena un quarto di pagina agli strumenti del denaro gestito, mentre oggi le pagine relative all'argomento sono almeno una mezza dozzina e i prodotti decritti più di 5.000. Ecco perché quando oggi un cliente si rivolge ad uno di noi, un broker, si aspetta di ricevere alte prestazioni di in termini di professionalità ed una selezione dettagliata delle varie soluzioni che il mercato offre.

Perché adattarsi alle soluzioni, quando queste possono adattarsi a te?

Il nostro Insurance Advisor può essere per te un unico punto di contatto sempre disponibile in via diretta (telefonica o per e-mail) che ti assicura un risparmio di tempo e una relazione non stressante basata sulla conoscenza personale approfondita.

E' in grado realmente di aiutarti ad identificare il prodotto assicurativo con il miglior rapporto costo-efficacia che ti consenta di raggiungere i tuoi obiettivi di copertura.

Con il suo aiuto potrai scoprire il piacere di abbattere considerevolmente la tua spesa assicurativa annua aumentando l'efficienza delle coperture in essere.

L' Insurance Advisor di F&P guadagna quando risparmiate voi

Il nostro Insurance Advisor guadagna in base allo stato di salute del vostro portafoglio assicurativo. Non ha interesse a «vendere» a tutti i costi, gli conviene consigliarvi le soluzioni migliori, senza conflitto di interesse.

Avere successo è semplice, fai ciò che è giusto, nel modo giusto, al momento giusto"
Arnold Glasgow



PORTA LA TUA CARRIERA NELLA TUA VITA

Questa frase può essere particolarmente adatta a chi desidera intraprendere una carriera in ambito assicurativo.

Noi di F&P Insurance Broker crediamo che fare la cosa giusta al momento giusto sia l'obiettivo primario ed una delle garanzie principali per il nostro successo.

Poiché il nostro obiettivo è creare il miglior posto dove un collega possa lavorare ed un cliente si possa assicurare, da sempre la F&P Insurance Broker seleziona i prodotti pensando ad un beneficio a lungo termine.

In questo modo vogliamo aiutare le famiglie e le imprese a mantenere una buona protezione e i nostri collaboratori a mantenere la propria clientela.

Se ti piace lavorare a contatto con la gente, crescere personalmente e professionalmente e fare la differenza, ti invitiamo a esplorare le nostre opzioni di carriera.

SI TRATTA DI CIÒ CHE PIÙ CONTA PER TE

Se sei alla ricerca di un luogo dove poter sfidare te stesso, crescere e portare valore aggiunto, F&P Insurance Broker può essere il posto giusto per te. Se i tuoi campi di attività sono le assicurazioni, la finanza, la tecnologia, il servizio, il marketing o la vendita, con noi potrai unirti a professionisti leader del settore e potrai contribuire a fornire sicurezza a milioni di assicurati a livello nazionale. Il nostro è un lavoro gratificante, perché fa la differenza nella vita di altre persone.

Di cosa si tratta?...di cultura

Quando si valuta un'opportunità di lavoro in una nuova società, è importante considerare come tale società si auto percepisce: F&P Insurance Broker si sente diversa dagli altri intermediari. La nostra passione è trovare soluzioni costruite su misura per i nostri clienti. Collaboriamo con loro e diamo risposte puntuali facendo sempre del nostro meglio. Non miriamo ad un guadagno se ciò è a scapito dei nostri valori. Se tutte queste cose sono importanti anche per te, prendi in considerazione di lavorare con F&P Insurance Broker, il miglior posto dove fare l'assicuratore.



Benvenuti nel mondo del Premier Insurance di F&P Insurance Broker

• Coperture assicurative esclusive

• Welcome Bonus sino a €1.000

• Coperture assicurative scontate sino al 40%

Tutti i Benefici del Club Premier



Coperture assicurative a prezzo esclusivo

- Fondo Sanitario
- Infortuni
- Casa



Welcome Bonus sino a € 1.000*

Hai a disposizione un bonus sino a €1.000 che puoi utilizzare per sottoscrivere le coperture assicurative dedicate:

- RC Capofamiglia
- Assistenza casa
- Infortuni
- Malattia



Coperture assicurative convenzionate scontate sino al 40%

- Auto
- Casa
- Grandi Interventi
- Invalidità permanente da infortunio.
- Invalidità permanente da malattia



Spending Review e check-up assicurativo gratuito

- Famiglia
- Azienda

Informazioni importanti.

1. L'importo del Welcome bonus è legato all'importo iniziale investito e alla tipologia del prodotto prescelto. I versamenti aggiuntivi concorrono a incrementare tale importo sino al raggiungimento della soglia massima di €1.000*.
2. Il Welcome Bonus può essere utilizzato a pagamento totale o parziale del premio di polizza sottoscritta. Deve essere utilizzato entro il 31/12/2016. Superata tale data non può più essere utilizzato.
3. Termini e condizioni si applicano a tutti. Per far parte del Club Premier è necessaria la registrazione.

