

FOCUS

Care Financial



PRENDITI CURA DEL TUO FUTURO: LA TUA SICUREZZA SI CHIAMA CARE

Consulenza, gratuita e personalizzata, dei bisogni previdenziali con una analisi esclusiva del gap pensionistico; proposta di prodotti capaci di ridurre questo gap: ma Care Financial, giovane società in espansione del Gruppo Care Holding SpA, non offre solo questo. Si tratta anche di un nuovo modello di business che mette al centro l'uomo (cliente, collaboratore, dipendente che sia): «Vogliamo assicurare un domani sereno e tranquillo a tutti», afferma Claudio Boso, fondatore di Care Holding SpA. Che spiega anche gli obiettivi e le strategie della società...

Care in inglese significa cura e to care prendersi cura, stare a cuore. E certamente a questi significati, che hanno tutti una componente affettiva ed emotiva, ha pensato Claudio Boso quando ha fondato, nel dicembre scorso, Care Holding. Di che cosa si prende cura Boso? Che cosa gli sta a cuore? «La sicurezza per il futuro», risponde deciso. In particolare di che cosa accadrà domani ai giovani e meno giovani che si ritroveranno in pensione con redditi molto bassi. Le statistiche sono impietose. Secondo calcoli di Assoprevidenza, l'associazione della previdenza complementare, chi va in pensione oggi può pensare di ricevere un assegno mensile pari, nell'ipotesi ottimale, all'80% del proprio stipendio, un trentenne che comincia a lavorare in questi tempi avrà, se ha una carriera piatta, il 30-40% dell'ultimo stipendio, percentuale che sale al 50-55%, se invece sale di grado. La pensione complementa-

re può aggiungere un altro 10% il gap da colmare resta, anche nell'ipotesi migliore, ancora molto alto per arrivare all'80%.

Di questo gap ancora troppo sconosciuto che si prende particolarmente cura Boso. E infatti Care Financial (www.carefinancial.it), divisione assicurativa del Gruppo Care Holding SpA (www.careholding.it) si è specializzata nel settore previdenziale e assicurativo, e ha sviluppato un innovativo metodo di consulenza mirato alla precisa individuazione del gap previdenziale di un uomo o una donna quando andrà in pensione. Il metodo di Care Financial è applicato direttamente dai suoi **Financial Planner, specialisti nel calcolo del gap previdenziale** che operano a livello nazionale, in grado di offrire ai propri clienti una rapida e personalizzata consulenza a domicilio per mezzo di sistemi all'avanguardia. Il metodo consiste nella rilevazione dei dati principali

del cliente attraverso una breve intervista, nell'elaborazione dei dati da parte di un back office interno che si avvale di un software specializzato (www.epheso.it), e la realizzazione di un report personale che rappresenta la reale situazione pensionistica del cliente.

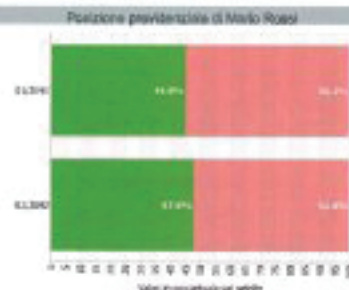
Il tutto, in modo gratuito e comodamente a casa propria. Care ha pensato però anche ai clienti più esigenti e con poco tempo a disposizione. Il Financial Planner di Care è in grado di offrire consulenza in tempo reale grazie all'insediamento immediato dei dati in un'interfaccia web dedicata e all'elaborazione del report direttamente a casa del cliente. Se un consulente, di qualsiasi azienda, dovesse pensare alla ricerca e alla fidelizzazione dei clienti, a erogare servizi a elevato livello qualitativo e in tempi brevi, non basterebbero 24 ore al giorno solo per pianificare tutte queste attività.

Proprio per questo Care Holding, la capogruppo, mette a disposizione delle partecipate, per esempio Care Financial, diversi servizi, come, solo per citare i principali: software gestionale per gestire e monitorare il portafoglio clienti, visualizzare le distinte provvigionali, essere aggiornati sulla gestione del proprio gruppo, per avere un canale diretto di comunicazione con la direzione; un'area riservata a disposizione della rete commerciale del gruppo, ovvero «l'ufficio a portata di click» disponibile in qualsiasi luogo e in qualsiasi momento. È possibile, infatti, scaricare la documentazione, avere informazioni e aggiornamenti sull'organizzazione dell'azienda; l'account di posta aziendale personalizzato, la

Dettagli pensione di Mario Rossi (Dipendente/Impiegato di Azienda Privata)		
Data di pensionamento scelta	giugno 2041	
Età	64 anni	
Imposizione fiscale e oneri sociali	Valori lordi	Valori netti
Reddito da lavoro	52.937 €	32.751 €
Totale pensioni	24.455 €	18.978 €
Tasso di sostituzione	46,16%	57,95%
Costo	INPS - Fondo Pensione Lavoratori Dipendenti	
Data inizio lavoro	giugno 2005	
Anticipo contributivo accreditato	35 anni e 12 mesi	
Imposizione fiscale e oneri sociali	Valori lordi	Valori netti
Pensione subdolo	24.455 €	18.978 €
Sistema di calcolo	Contributivo	
Quota cumulata	5,11 % (1.467 € al potere d'acquisto attuale)	

Care Financial analizza, attraverso un software specializzato, il gap previdenziale, illustrato anche da grafici come questi. Sotto, PianifiCare, un prodotto che Ergo ha studiato per Care Financial.

Note: Attribuzione di valore e grado di rischio di natura puramente illustrativa. È possibile vedere quale sarà il grado di immissione cumulata e l'importo da versare, suddiviso nei costi di partecipazione, sulla base del pensionamento.



Note: Nel grafico, l'area verde rappresenta il costo del lavoro e l'area rossa il costo della previdenza. I dati sono illustrativi.

documentazione brandizzata e sempre aggiornata. In più l'organizzazione di eventi speciali, come il Care We Can, d, un fine settimana con cadenza trimestrale che l'azienda organizza per il proprio organico e per le proprie famiglie. Insomma, un giusto mix tra formazione, team building e divertimento. Care Holding pianifica poi molteplici corsi di formazione con partnership esclusive, incentivi e concorsi per fidelizzare i propri intermediari poiché crede nella crescita personale e professionale dell'individuo.

«Solo le aziende disposte a investire sui propri uomini, che offrono ai collaboratori strumenti innovativi, potranno raggiungere e far raggiungere il successo», dice Claudio Boso, fondatore e alla guida del Gruppo. Che definisce Care Holding la «chiave» e il frutto della propria esperienza ventennale in ambito manageriale di aziende nel settore finanziario. «A prescindere dal core business specifico delle aziende del nostro gruppo, voglio far emergere sempre un unico valore: la sicurezza per il futuro», sottolinea Boso. Proprio come riporta la mission aziendale prendersi cura di te creando certezze per il tuo domani. Non è un messaggio unidirezionale, ma è rivolto a tutte le persone che entrano in contatto con la realtà Care, siano essi clienti, collaboratori o personale aziendale.

Per dare forma a questa visione, è stato ideato e attuato il P.M.C. (Protection Membership Care), un programma che ha l'obiettivo di proteggere l'individuo da sentimenti di paura o insicurezze verso l'avvenire, garantendo guadagni e tutele certe. In questo modo l'azienda offre, a ogni collaboratore meritevole, l'opportunità di sentirsi parte integrante del gruppo assicurando dei benefici



(10 Care Benefit). Per aderire al P.M.C. è necessario anche essere parte integrante dell'obiettivo del Gruppo e in particolare di Care Financial, azienda sulla quale la capogruppo investe maggiormente.

Uno degli obiettivi del gruppo è l'espansione territoriale, attraverso le aperture di agenzie Profit Care, punti di riferimento per i clienti e i collaboratori in termini di assistenza, affidabilità e immagine. Altra peculiarità delle agenzie Profit Care è quella di accogliere al proprio interno anche una o più figure Professionali, dedicate alla cura della clientela, che instaurano un rapporto unico e duraturo, e diventano il punto di riferimento del cliente. Anche i Professionali utilizzano un metodo specifico per individuare i bisogni del cliente, compiendo un'analisi globale assicurativo-finanziaria.

Care conta di aprire trenta Profit Care sul territorio nazionale nei prossimi tre anni e avere alcune centinaia di intermediari regolarmente iscritti alla sezione E del Rui, operativi alla fine 2012.

Il management di Care crede profondamente nella condivisione di una visione univoca e nello spirito d'appartenenza. Per l'azienda, infatti, sia le risorse interne sia quelle esterne, non sono consi-

derate un numero, ma vanno valorizzate per le loro attitudini e competenze. Care ha la consapevolezza che, essendo un'azienda in forte espansione, la propria linea vitale è rappresentata proprio da professionisti dinamici, preparati e motivati. Fattori di questi valori sono sia il personale interno sia i manager che costituiscono la rete commerciale, in particolare Roberto Ravazzolo, Gianluca Spadoni, Stefano Dal Zovo e Pierluigi Leoni che hanno mostrato una forte dedizione e professionalità sin dalla nascita del gruppo. «Sono convinto che la vera differenza tra un successo e un insuccesso, in qualsiasi tipologia di business, sia proprio il valore dell'uomo, la sua convinzione e il suo atteggiamento», dice Boso.

Completa il servizio di Care Financial, PianifiCare, la polizza a premio annuo costante che il partner Ergo Previdenza ha studiato e realizzato in esclusiva per gli intermediari di Care Financial. Si tratta di un prodotto per chi ha obiettivi di risparmio nel medio-lungo termine - la polizza ha una durata tra dieci e trentacinque anni - con un basso profilo di rischio. Il capitale investito si rivaluta annualmente e alla scadenza è maggiorato di un bonus calcolato in base alla durata del contratto (incremento fino al 20% del capitale assicurato). PianifiCare, permette anche di usufruire di prestazioni complementari sottoscrivendo le garanzie aggiuntive facoltative come la temporanea caso morte, che assicura il capitale in caso di decesso dell'assicurato, la copertura infortuni, o la garanzia long term care, che permette di beneficiare di una rendita vitalizia in caso di mancanza di autosufficienza. Il fondo a gestione separata - Ergo Previdenza Nuovo Secolo - garantisce una rivalutazione minima pari al 2%.

Proprio la buona qualità del prodotto offerto ha permesso la piena condivisione del metodo Care da parte di numerosi clienti sin dai primi mesi di distribuzione e operatività. Non solo, anche i Financial Planner hanno potuto costatare e condividere la qualità del servizio offerto, sentendosi orgogliosi di rappresentare un marchio competitivo sul mercato.

” Sono convinto che la vera differenza tra un successo e un insuccesso, in qualsiasi tipologia di business, sia proprio il valore dell'uomo, la sua convinzione e il suo atteggiamento.



Claudio Boso, fondatore di Care Holding S.p.A (della quale fa parte Care Financial). A destra, i principali manager del gruppo.

