



**IOTIASSICURO** / Previdenza e Welfare / Punto Welfare, una non profit per il terzo pilastro di *Alberto Mazza*

## **16/02/2018 PUNTOWELFARE, UNA NON PROFIT PER IL TERZO PILASTRO**

Offrire servizi (assicurativi e non) agli aderenti seguendo la logica del gruppo d'acquisto: **più si è, meno si paga**. E spostando la negoziazione dal piano individuale a quello collettivo. E' questo il Dna di *PuntoWelfare*, **associazione senza fini di lucro nata lo scorso novembre con l'obiettivo di rendere il terzo pilastro accessibile per tutti**. E di promuovere la cultura del *welfare*, che in Italia è ancora molto debole. "Oggi il primo pilastro sta limitando sempre di più le sue prestazioni", dice **Federico Gallo Perozzi** (nella foto), uno dei nove soci fondatori dell'associazione. "Il secondo pilastro, il *welfare* aziendale, è collegato ai contratti collettivi che le aziende sottoscrivono con i loro dipendenti – ma, proprio per il suo carattere "collettivo", presenta due problemi. Primo, che al momento del pensionamento i lavoratori perdono tutto. Secondo, che il dipendente a cui l'azienda rivolge un programma non sceglie una prestazione: la subisce. Per esempio, se un single non ha figli, a che cosa serve un capitale-premiorienza?". E poi, appunto, c'è il terzo pilastro. "Che oggi vive su un paradosso: è molto oneroso perché il mercato è poco sviluppato. Così, chi avrebbe bisogno di accedere – le fasce più basse di reddito – non ne ha la possibilità, mentre chi può non ne ha bisogno. Ed è qui che siamo nati. Il nostro progetto è di rendere meno oneroso l'accesso del cittadino allo stato sociale. Aprendolo a fasce di reddito medio-basse".

In che modo pensate di farlo? "Utilizzando due leve", risponde Gallo Perozzi. "In primo luogo, **spostando la negoziazione del singolo cittadino dal piano contrattuale individuale a quello collettivo. Poi, seguendo la logica dei gruppi d'acquisto. Per questo motivo, il numero di iscrizioni all'associazione è un fattore determinante: più siamo, meno paghiamo**".

**Ltc a vita**. L'associazione nasce dunque per proporre servizi legati al *welfare* a **360 gradi** – quindi, come già anticipato – assicurativi e non. La natura dell'associazione la vincola a cercare sempre più servizi da offrire a chi sceglie di tesserarsi (**95 euro l'anno per il singolo aderente, 199 se si sceglie di includere coniuge e discendenti, a condizione che questi ultimi siano fiscalmente a carico**; il primo anno d'iscrizione, se si aderisce nei primi sei mesi, la quota si abbassa rispettivamente a **60 e 115**). Le prestazioni

sono, ovviamente, facoltative e il loro ingresso nell'offerta vincolato a un numero minimo di aderenti, preventivamente avvertiti via *e-mail*. Tuttavia, **ci sono due servizi che vengono offerti automaticamente ai membri dell'associazione**. Che sono poi quelli attualmente disponibili. "Il primo", spiega Gallo Pierozzi, "è di carattere "non oneroso", cioè viene offerto gratuitamente con l'iscrizione. Si tratta una **rendita vitalizia di 1.500 euro al mese, che scatta in caso di perdita di autosufficienza**: chi si iscrive ne ha diritto (per motivi tecnici, la decorrenza della copertura ha decorrenza il 1 gennaio o il 1 luglio successivi all'iscrizione), e la copertura dura tutta la vita".

Senza problemi di età? "Senza problemi di età. **All'associazione ci si può iscrivere dai 18 ai 72 anni**: se si rientra in questa fascia, ci si può tesserare e, automaticamente, si ha diritto alla Ltc. Che, lo ripeto, è a vita intera. Chi si iscrive matura il **diritto di poter rinnovare l'iscrizione e quindi la tutela per tutta la vita**. Senza se né ma. Si evita, così, ciò che normalmente avviene nella contrattazione individuale, dove raggiunta una certa età o con il sopravvenire di eventuali problemi, chi offre la Ltc può decidere annualmente se rinnovare o meno il contratto". Siete un broker, quindi avete cercato il prodotto tra più compagnie... "Sì certo, e **abbiamo scelto l'offerta di Poste Vita**".

Seconda prestazione "automatica" per gli iscritti, una proposta "onerosa" (se la si vuole utilizzare., la si paga): **l'accesso a un network odontoiatrico composto da mille dentisti, alle stesse condizioni offerte ai clienti di questa rete** (che sono poi i consumatori che acquistano i suoi prodotti), cioè con uno sconto del 50%.

**Work in progress**. Questa la base, su cui l'associazione vuole costruire un'ampia offerta di servizi e prestazioni *welfare*. "Naturalmente abbiamo intenzione di arricchirla, ma prima di farlo puntiamo ad aumentare gli iscritti. Per avere più forza contrattuale e più massa critica. Anche se, in ogni caso, cercheremo anche di offrire prestazioni che non dipendono dal numero degli aderenti". A queste proposte, prosegue Gallo Perozzi, **"ogni iscritto potrà aderire liberamente: piani sanitari, assistenza domiciliare, badanti, assistenza specializzata medica, telemedicina, infortuni, animali domestici e via dicendo**. Oltre a questo", puntualizza, "ci interessa fare cultura sul tema *welfare*, scambiando informazioni, condividendo aggiornamenti normativi, segnalando opportunità e soprattutto delineando scenari, perché i giovani possano comprendere l'importanza del tema e l'utilità di iniziare un proprio percorso integrativo individuale".

Seconda prestazione "automatica" per gli iscritti, una proposta "onerosa" (se la si vuole utilizzare., la si paga): **l'accesso a un network odontoiatrico composto da mille dentisti, alle stesse condizioni offerte ai clienti di questa rete**(che sono poi i consumatori che acquistano i suoi prodotti), cioè con uno sconto del 50%.

**Work in progress**. Questa la base, su cui l'associazione vuole costruire un'ampia offerta di servizi e prestazioni *welfare*. "Naturalmente abbiamo intenzione di arricchirla, ma prima di farlo puntiamo ad aumentare gli iscritti. Per avere più forza contrattuale e più massa critica. Anche se, in ogni caso, cercheremo anche di offrire prestazioni che non dipendono dal numero degli aderenti". A queste proposte, prosegue Gallo Perozzi, **"ogni iscritto potrà aderire liberamente: piani sanitari, assistenza domiciliare, badanti, assistenza specializzata medica, telemedicina, infortuni, animali domestici e via dicendo**. Oltre a questo", puntualizza, "ci interessa fare cultura sul tema *welfare*, scambiando informazioni, condividendo aggiornamenti normativi, segnalando opportunità e soprattutto delineando scenari, perché i giovani possano comprendere l'importanza del tema e l'utilità di iniziare un proprio percorso integrativo individuale".

Un'anticipazione su un'offerta che, prossimamente, potreste proporre ai vostri soci? "Certo: ora **stiamo lavorando sul concetto del check up annuale**".