



GIANLUCA
MARTELLA

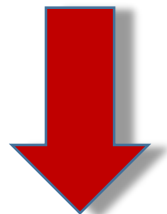
CONSULENTE EDUCATORE FINANZIARIO

GIANLUCAMARTELLA.CF@GMAIL.COM

La gestione dei rischi interni ed esterni alla persona e alla famiglia.



PROTEZIONE

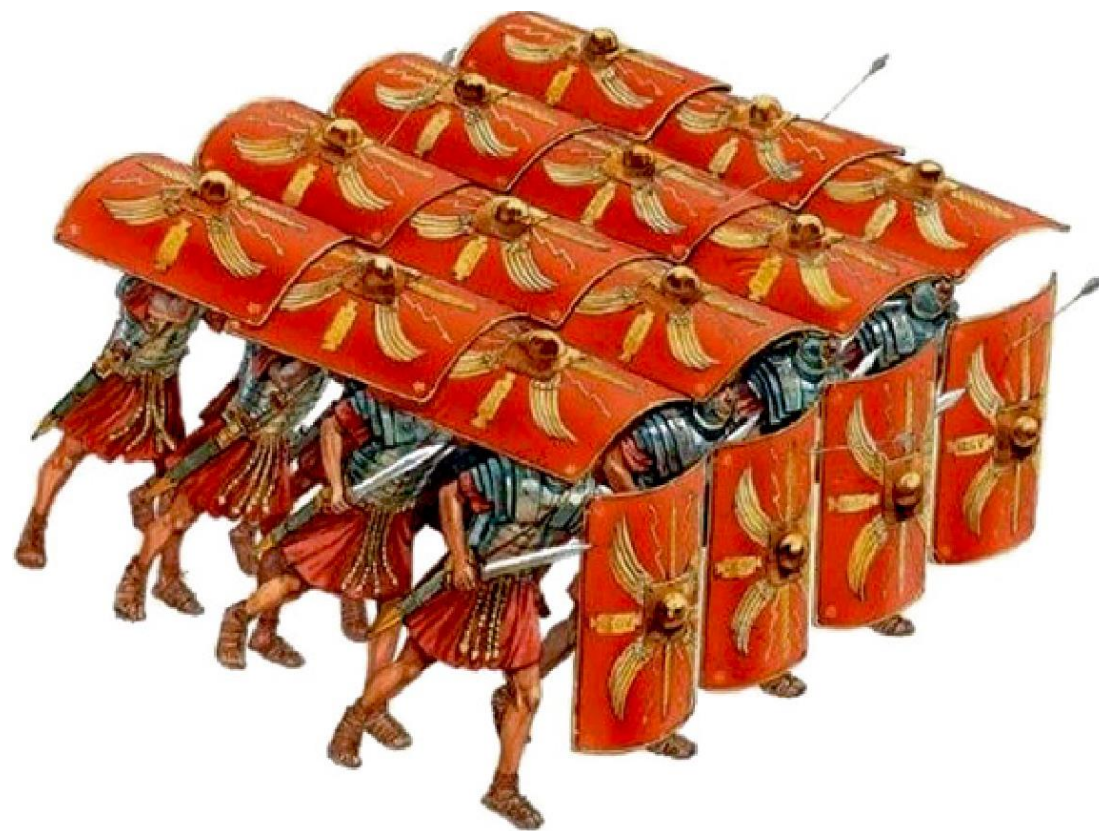


protègere



*«pro» che
significa avanti*

*«tègere» che
vuol dire coprire*



Rapporto «Rimaniamo protetti 2020» ANIA

- *“nel settore delle assicurazioni a protezione dei beni, della salute e del patrimonio (escludendo l'assicurazione auto), l'Italia presenta un evidente gap di copertura rispetto agli altri principali Paesi europei: l'incidenza dei premi (escluso il settore Auto) sul PIL è in Italia pari all'**1,0%** rispetto a una media europea del **2,7%** e il premio medio per abitante del nostro Paese è meno di un terzo di quello dei Paesi analizzati”.*

PREMIO ASSICURATIVO MEDIO PRO CAPITE

- ✓ 297 euro ITALIA
- ✓ 494 euro SPAGNA
- ✓ 753 euro Francia
- ✓ 1.029 euro Germania
- ✓ 1.365 euro Gran Bretagna
- ✓ 3.353 euro Olanda

IMPORTO MEDIO PRO CAPITE GIOCO D'AZZARDO 2019

- Euro 1.463 ITALIA

È difficile pensare a un altro periodo storico durante il quale si siano avvicinati, in così rapida successione, eventi di portata epocale come quello che abbiamo vissuto in questi ultimi anni. Da una pandemia, che a più riprese ha chiuso il mondo per più di due anni, a un conflitto armato alle porte dell'Europa, che ci ha fatto tornare a suggestioni e scenari che credevamo ormai archiviati dalla storia.

L'emergenza Covid sembra ormai essere alle nostre spalle; il conflitto russo-ucraino, dopo oltre un anno di ostilità, si sta convertendo in una guerra di attrito dalla lunga e difficile risoluzione. Altri focolai di crisi (tensioni in Medio Oriente, contesa nel Sud-Pacifico, ripercussioni della Brexit) sono diventati elementi di sfondo, che non hanno perso importanza, ma rispetto ai quali abbiamo imparato a misurarci.

Ci si è spesso interrogati su quali fossero le caratteristiche del mondo una volta sedimentati gli effetti di queste crisi. Su che aspetto potesse avere la cosiddetta "nuova normalità". Ebbene, cominciano a delinearsi i primi tratti: alta inflazione e tassi di interesse in crescita; forte volatilità nei mercati delle materie prime; centralità della *supply-chain* globale; nuovi equilibri geopolitici.

Siamo nel mezzo di una transizione, vicini a un delicato punto di svolta che ci proietta verso una configurazione inedita. Si tratta, a mio avviso, di una fase fondamentale, ineludibile e necessaria, pur con il suo carico di incertezza e incognite. Il ruolo delle assicurazioni è più che mai cruciale per accompagnare il cambiamento che stiamo per affrontare tutelando i soggetti e i territori più esposti e mettendo in sicurezza l'intera impalcatura del sistema.

A questo proposito, voglio soffermarmi su due temi trattati in questa edizione di AllontAniamo i rischi, RimAniamo protetti del 2023, che, come ogni anno, illustra le principali attività che il settore assicurativo svolge.

Il primo riguarda le catastrofi naturali. Abbiamo ancora sotto gli occhi le devastazioni causate dalle inondazioni in Emilia-Romagna, alla cui popolazione va la solidarietà e l'appoggio di tutto il settore, dell'Associazione e il mio personale. L'estensione della copertura assicurativa, sia nella forma erogata dallo Stato sia in quella offerta dal settore assicurativo privato, è ancora troppo bassa. Il cambiamento climatico renderà avvenimenti come questi una triste consuetudine. È dunque più che mai necessario sedersi a un tavolo con tutti gli *stakeholders* e trovare una soluzione di concerto per mettere in sicurezza il territorio e garantire al contempo la protezione finanziaria delle popolazioni colpite.

L'altro tema - strettamente collegato al precedente - riguarda il processo di adeguamento dell'attività del nostro settore ai criteri ESG. Si sta osservando un crescente coinvolgimento delle compagnie di assicurazione nel processo di transizione verso un'economia sostenibile, sia come investitori istituzionali sia come sottoscrittori di rischi. Negli ultimi tre anni, gli investimenti delle assicurazioni in *Green, Social and Sustainable Bonds* si sono triplicati, sia attraverso l'acquisto diretto di titoli sia tramite l'acquisizione di quote di fondi che investono in questa classe di attività. Parallelamente, nell'ambito dell'attività *core* del settore, l'inclusione dei criteri ESG nell'offerta di nuovi prodotti e nei processi di governance d'impresa è in forte aumento e si prevede che diventeranno parte integrante delle nostre migliori pratiche.

Nella pubblicazione troverete molte altre informazioni sulla nostra attività e sul contributo che apportiamo allo sviluppo del Paese.

Maria Bianca Farina

Presidente Ania

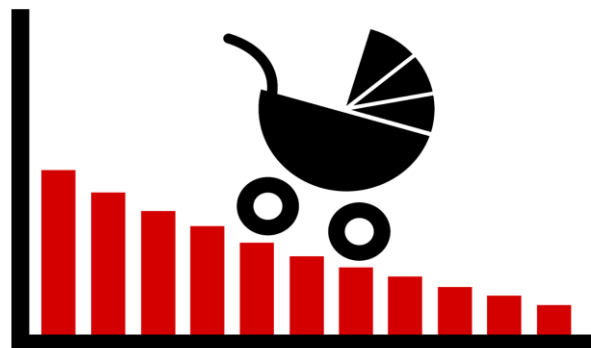



PREMESSA

A partire dalla fine degli anni '60, accanto al processo di invecchiamento della popolazione si è iniziato ad assistere ad una riduzione della natalità; a tali fenomeni si è accompagnato un rallentamento della tasso reale di crescita del PIL che ha fatto emergere preoccupazioni sul grado di tenuta dei sistemi pensionistici di base, gestiti nei paesi più industrializzati con il criterio *pay-as-you-go* (ripartizione pura). Da ciò è emersa l'adozione di alcuni provvedimenti volti, da un lato, a ridurre il ruolo dei sistemi pensionistici nelle economie dei paesi più evoluti e, dall'altro, a stimolare il ricorso a prestazioni di lunga durata a carattere socio-sanitario per gli anziani a seguito della perdita della propria autosufficienza (*Long Term Care – LTC*).

La riduzione della spesa previdenziale è in linea di massima generalizzata tra i paesi con economie evolute, contraddistinti dal generale contenimento della dimensione del sistema pensionistico; peraltro, appare prevedibile un incremento della spesa sostenuta a favore di persone non autosufficienti per effetto di una serie di fattori; principalmente: l'aumento del numero e dell'età media degli anziani unitamente alla riduzione della possibilità di fornire un'assistenza familiare a causa della diminuzione del numero dei componenti delle famiglie.

Dalle analisi effettuate è emerso un differente approccio al problema nei paesi più evoluti e in Europa; a mero titolo esemplificativo, in Germania è stato introdotto un "quinto ramo" a regime obbligatorio nelle assicurazioni sociali, finalizzato ad erogare un trattamento per i non autosufficienti.



In altre parole occorrerà sempre più...

***“PIANIFICARE
IL RISPARMIO
E
LA PREVIDENZA”***

I PASSI DA COMPIERE PER UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE ASSICURATIVA

1. IDENTIFICAZIONE DEI RISCHI
2. QUANTIFICAZIONE DEL DANNO POTENZIALE
3. PROBABILITA' DI MANIFESTAZIONE DEL'EVENTO
4. DETERMINARE LA PRIORITA' DEI RISCHI
5. GESTIRE IL RISCHIO



IDENTIFICAZIONE DEI RISCHI

**RISCHI IN
AMBITO
FAMILIARE**

**RISCHI INTERNI
ALLA
FAMIGLIA**

TUTELA DELL'INDIVIDUO

*pensione
morte, infortuni
e malattie*

altri rischi

coniuge

figli

*parenti non
a carico*

TUTELA DELLA FAMIGLIA

**RISCHI ESTERNI
ALLA FAMIGLIA**

**TUTELA DEL
PATRIMONI
O**

beni immobili

beni mobili

**RESPONSABILITA
'
CIVILE**

tempo libero

att. profess.

QUANTIFICAZIONE DEL DANNO POTENZIALE

- Perdita equivalente = esposizione – trasferimento

- ESPOSIZIONE  Somma di tutti i danni stimati per l'evento considerato.



- Premorienza/invalidità: reddito che verrà a mancare in famiglia
- Furto: valore degli oggetti
- Finanziamenti in essere

- TRASFERIMENTO  Quota di perdita compensata da prestazioni dello Stato Sociale o da altre forme di tutela



- Pensione di invalidità
- Pensione reversibile/indiretta
- Rendite integrative
- Eredità

La copertura dei rischi

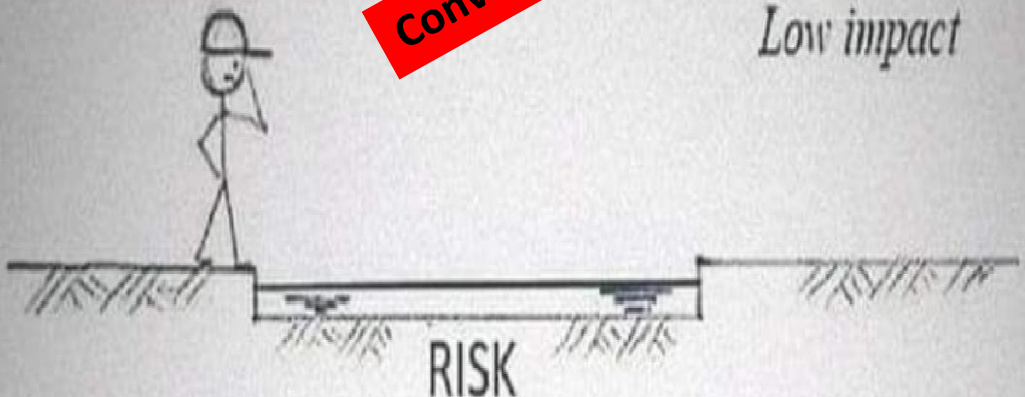


Coprirsi dai rischi ha un **costo**, e se volessimo eliminarne tutte le conseguenze patrimoniali attraverso polizze assicurative, probabilmente non basterebbe l'intero reddito familiare,

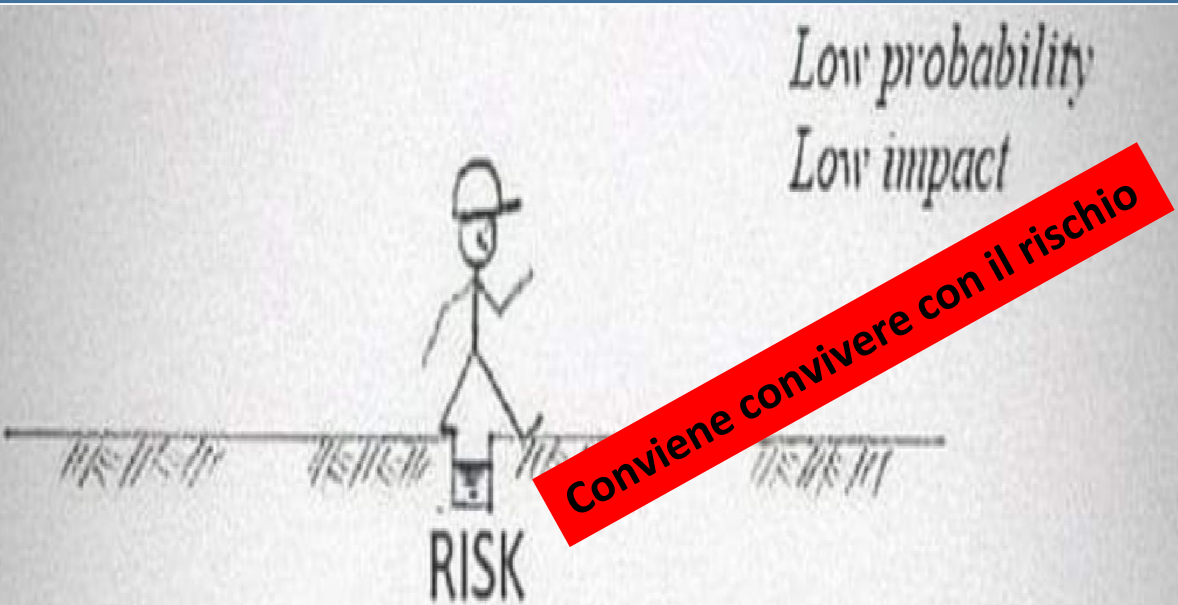
È necessario quindi individuare i principali rischi da coprire.....

ALL ABOUT RISK !!

Conviene convivere con il rischio



*High probability
Low impact*

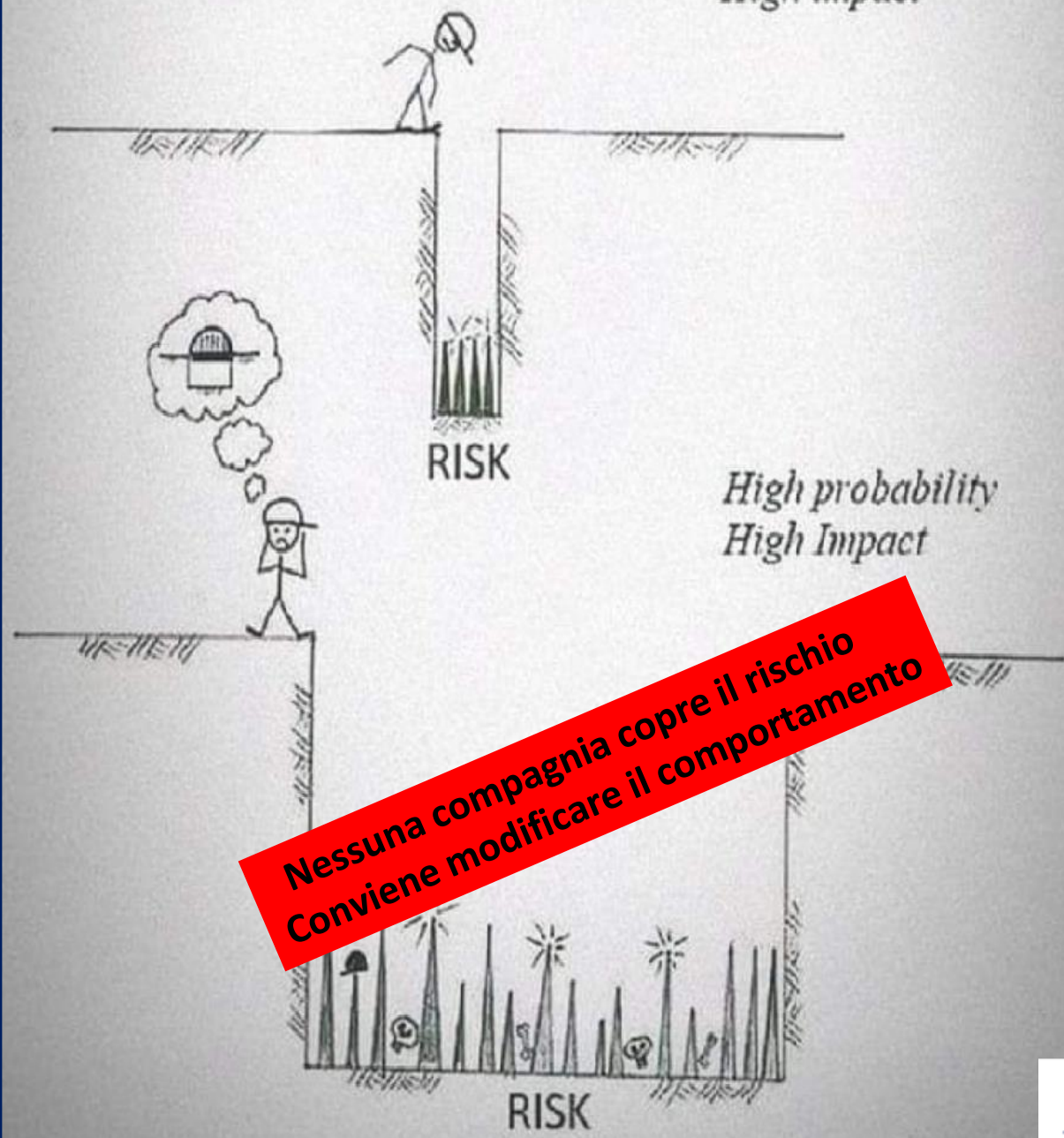


*Low probability
Low impact*

Conviene convivere con il rischio

Conviene trasferire il rischio ad altri

*Low probability
High impact*



*High probability
High Impact*

**Nessuna compagnia copre il rischio
Conviene modificare il comportamento**



1. Il nostro capitale più prezioso è spesso il nostro **capitale umano e la nostra capacità di produrre reddito in futuro**. Un giovane professionista di 35 anni ha un reddito atteso fino alla pensione che può facilmente superare il milione di euro e, nonostante ciò, spesso trascura di proteggere la sua vita, dimenticando le conseguenze che la sua morte o la perdita della capacità lavorativa potrebbe avere sulla sua famiglia. Anche in questo caso poche centinaia di euro annui potrebbero coprire questi rischi in quanto coprirli è poco costoso se si è giovani. La stessa cosa non si può dire per il professionista sessantenne. In questo caso rientreremmo nei quadranti a destra, ovvero si tratterebbe di eventi più probabili e con un costo assicurativo spesso elevato. D'altronde, un adeguato risparmio nel corso della vita lavorativa e figli magari ormai grandi ed indipendenti, probabilmente potrebbero posizionare la situazione di questo professionista in basso a destra nello schema di cui sopra, ovvero nel quadrante nel quale le conseguenze dell'evento sono maggiormente sostenibili.

ALL ABOUT RISK !!

High probability
Low impact



Low probability
Low impact



- **Al contrario non è prioritario coprirsi dai rischi piccoli e sopportabili.** Dunque, potrebbe non avere senso pagare un premio di 100 euro per assicurarsi dalla rottura di un pc o un di elettrodomestico che ne vale 1.000; oppure assicurarsi per un massimale di 5.000 euro il contenuto del proprio immobile in caso di furto. Sono eventi certamente spiacevoli, ma non in grado di avere un impatto insostenibile sulla nostra situazione economico-finanziaria.
- **Dunque, occorre concentrarsi sui grandi rischi poco probabili.** A ben vedere, un importo complessivo di 200 euro al mese ed anche meno potrebbe proteggere una famiglia dai grandi rischi (la distruzione dell'immobile in cui si vive, la responsabilità civile verso terzi, la spesa per un grande intervento chirurgico, la tutela della famiglia dal rischio di perdita del maggior portatore di reddito, ecc.) e spesso è irragionevole non farlo.

Eppure, frequentemente si trascura tutto ciò..... **PERCHE?**

- * *Per scaramanzia?*
- * *Per poca consapevolezza dei veri rischi?*
- *

Se però indaghiamo meglio in realtà il risparmiatore italiano adotta una sua forma di copertura a questi rischi....

la liquidità sui cc con la motivazione del «**NON SI SA MAI**».....

1 febbraio 2023

Stando alle ultime statistiche elaborate dalla Banca d'Italia, l'anno scorso le famiglie italiane hanno lasciato sui propri conti correnti **64 miliardi di euro in più rispetto all'anno precedente, per un totale che supera i 1.130 miliardi di euro.**

Tengo i soldi sul c/c «**perché non si sa mai...**» quello che può succedere....

Dietro questa frase, ci sono **paure** a volte molto profonde, che è necessario superare razionalizzandole e affrontandole. La mia esperienza di educatore finanziario mi dice che, di solito, queste **paure** possono essere catalogate nella serie *“come me la caverei se/quando/nel caso in cui...”*:

a) **paure** di natura personale (*“...se mi ammalo e devo spendere dei soldi per curarmi?”*, *“...quando diventerò vecchio avrò i **soldi** sufficienti per vivere?”*, *“...se non riesco più ad essere autosufficiente, come farò a mangiare da solo, o anche solamente a lavarmi?”*, *“...se mi succede un incidente e rimango su una sedia a rotelle, come me la caverò?”*);

b) **paure** riferite all'attività lavorativa (*“...se perdo il lavoro, o mi bloccano l'attività e non guadagno più nulla?”*);

c) **paure** riferite alla vita di tutti i giorni (*“...se prende fuoco la casa e devo rifare tutto?”*, *“...se mi si rompe la lavatrice o il cellulare?”*).

d) **paure** riferite al patrimonio (*“...se la mia società fallisce e i creditori si portano via tutto?”*, *“...se mi rubano la macchina aziendale e devo ricomprarla?”* *“...se non ho più i soldi per pagare il mutuo?”*, *“...se l'Agenzia delle Entrate mi impone delle sanzioni?”*, *“...se lo Stato mette una **tassa patrimoniale**?”*, *“...se muoio e la mia famiglia non riesce più a pagare il mutuo?”*);



Le forme di copertura del rischio

Gli Italiani utilizzano principalmente **l'arma del risparmio** per proteggersi dagli eventi negativi,

mentre solo **un terzo** della popolazione **utilizza coperture assicurative** (dati CENSIS),

molto spesso poi le **polizze** sottoscritte **non** sono **conosciute nei dettagli**.



Il mercato assicurativo

Il mercato assicurativo italiano è ancora molto giovane,
in particolare non esiste ancora:

- familiarità con i temi della protezione,
 - cultura d'uso dei prodotti,
 - elaborazione attiva di domanda.

Le assicurazioni

Uno sguardo alla storia

Si trovano in Italia, già nel 1300 nelle città marinare, contratti fra privati per assicurare le merci che viaggiavano via mare.

Un secolo dopo, a Genova, nasce la prima compagnia di assicurazione sulle merci trasportate *'Tam in mari quam in terra'*.

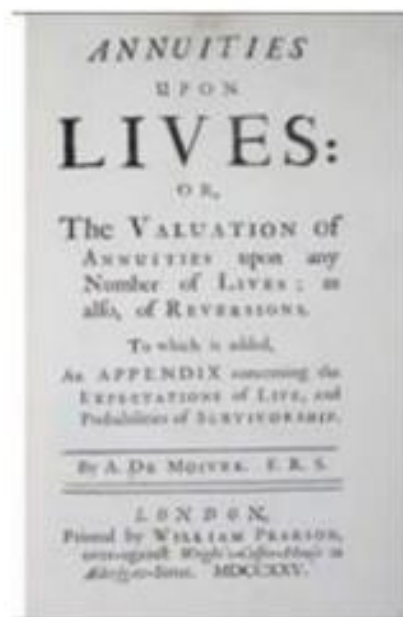
Dopo due secoli (1686) troviamo a Londra la corporazione *'Lloyd's Assicurazioni'* e una diffusione mondiale delle assicurazioni sul trasporto delle merci.



Le assicurazioni e la matematica

Uno sguardo alla storia

Nel corso del XVIII secolo si diffondono anche le assicurazioni sulla vita, sugli incendi, le pensioni di vecchiaia ... Statistica e probabilità assumono sempre più importanza in questi settori fino a che, nel XIX secolo, troviamo un nuovo ramo della matematica dedicato alle assicurazioni: *la matematica attuariale* .



Pensions, Insurance, Leases

Compound interest

Probability

Mortality data

Actuarial Science

Witt, Gataker, Huygens, Graunt, Hudde, de Witt, Petty, Corbet, Neumann, Halley

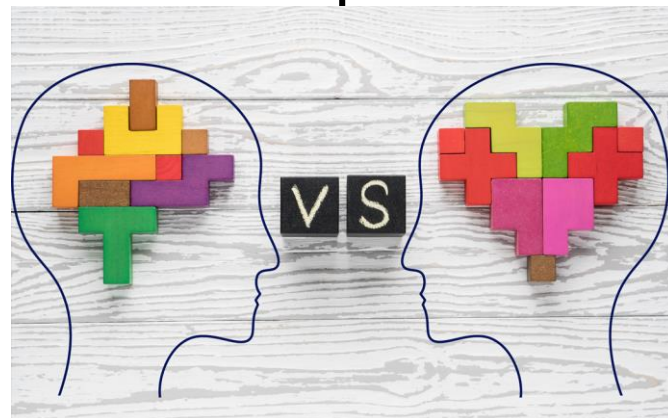
VALORE E UTILITA'

TEORIA DEL PROSPETTO

- ✓ Con il termine **VALORE** definiamo il guadagno o la perdita.
- ✓ Con il termine **UTILITA'** definiamo il «benessere netto», cioè quello effettivamente realizzato.

Nel momento che dobbiamo fare una scelta finanziaria o assicurativa siamo razionali? O invece, ci facciamo condizionare da emozioni, esperienze e abitudini?

Dipende dalla scelta, ma anche dalle circostanze in cui ci troviamo nel momento in cui dobbiamo prendere la decisione.



FACCIAMO UN ESEMPIO.....



- Ipotizziamo di ricevere nello stesso giorno
 - 1) **un premio** dal nostro datore di lavoro di **100 euro** per l'ottimo lavoro svolto,
 - 2) una raccomandata dai vigili urbani **per una contravvenzione di 80 euro.**
- In termini quantitativi, se sommiamo i due importi, in quel giorno abbiamo **umentato** la nostra ricchezza finale di **20 euro.**
- Quindi se seguissimo *un comportamento razionale*, i due eventi insieme complessivamente *ci hanno portato un vantaggio economico*, quindi dovremmo essere contenti del beneficio ottenuto....

FACCIAMO UN ESEMPIO.....



- Invece in base alla **teoria del prospetto**, non funziona così.....
- Siamo generalmente portati a soppesare i due eventi separatamente e, di conseguenza, ad avere due percezioni, una diversa e opposta all'altra....
- In particolare accade che siamo portati ad attribuire un valore più importante alla perdita sostenuta rispetto al guadagno ricevuto.
- Di conseguenza, non è detto e non è scontato che saremo contenti del risultato finale.....

FACCIAMO UN ESEMPIO.



- La nostra felicità dipenderà da quanto il valore che abbiamo attribuito ad aver perso 80 euro supera il valore di averne guadagnato 100; indipendentemente dall'aspetto numerico, la nostra percezione soggettiva potrà influenzare la nostra scelta e, se lo farà, non decideremo in base a criteri razionali, ma emotivi, irrazionali....
- Se daremo più importanza alla perdita di 80 euro rispetto alla vincita di 100 euro **non sarà stata una buona giornata per noi!**

Cosa sceglieresti di fronte alle seguenti possibilità?



1. Vincere **10.000 euro** con il 50% di probabilità o non vincere nulla.
2. Vincere **5.000 euro**.

La maggior parte delle persone sceglie **l'opzione 2**

Tu cosa hai scelto?

Tieni da parte la risposta e prova a rispondere alla seguente domanda...

- A. Perdere **10.000 euro** con un 50% di probabilità o non perdere nulla.
- B. Perdere **5.000 euro**.

La maggior parte delle persone sceglie **l'opzione A...**

Tu cosa hai scelto?

Risolvendo attraverso i calcoli emerge che le due soluzioni sono neutre, infatti:

$$A = -10.000 * 50\% + 0 * 50\% = -5.000$$

$$B = -5.000 * 100\% = -5.000$$

Anche nella prima ipotesi, applicando la stessa metodologia di calcolo *i due risultati sono uguali...*



- Il motivo per cui la maggior parte delle persone non effettua il calcolo per rispondere dipende dal modo in cui è posta la scelta.
- Quando la scommessa è posta in ottica di guadagno preferiamo evitare il rischio.
- Mentre, al contrario, se è presentata in termini di perdita, la nostra tendenza è assolutamente opposta e tendiamo a ricercare il rischio, allettati dal possibile beneficio economico.



- Si deduce una generale **AVVERSIONE ALLE PERDITE**: le persone sarebbero portate ad evitare il rischio quando si tratta di prospettive di guadagno.
- Di fronte a prospettive che potrebbero implicare una perdita, invece sarebbero portate a diventare più disponibili ad accettare il rischio.

La stragrande maggioranza dei risparmiatori vivono le coperture assicurative come una perdita (il premio che devono versare) quindi sono più disponibili ad accettare il rischio che si verifichi l'evento dannoso piuttosto che coprirsi.....

Lo stato sociale

Si sta assistendo alla progressiva **diminuzione dell'assistenza pubblica**, intesa come l'insieme delle coperture predisposte dallo stato contro i vari rischi sociali.

Questa diminuzione **va quindi integrata a livello privato** attraverso prodotti assicurativi, ai quali occorre prestare sempre maggiore attenzione.





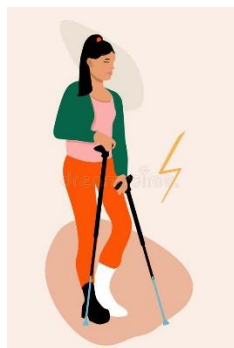
La pianificazione previdenziale

Spesso non ci si rende conto dei rischi che si corrono.

Per es.

si pensa che la casa sia il luogo più sicuro,
mentre in realtà **ogni anno** all'interno dell'abitazione più di **600 mila casalinghe**

si procurano **2.400 incidenti**



con caratteristiche simili agli

infortuni sul lavoro (senza disporre di coperture Inail).

Cosa proteggere



Le principali minacce temute dalle famiglie sono di due tipi:

- **interne alla famiglia**, che riguardano la protezione di se stessi e dei componenti del nucleo familiare,
- **esterne alla famiglia**, che riguardano la protezione del patrimonio.

La protezione della famiglia



Concentriamoci ora sul primo aspetto,
ovvero
sull'**esigenza di proteggere la famiglia.**

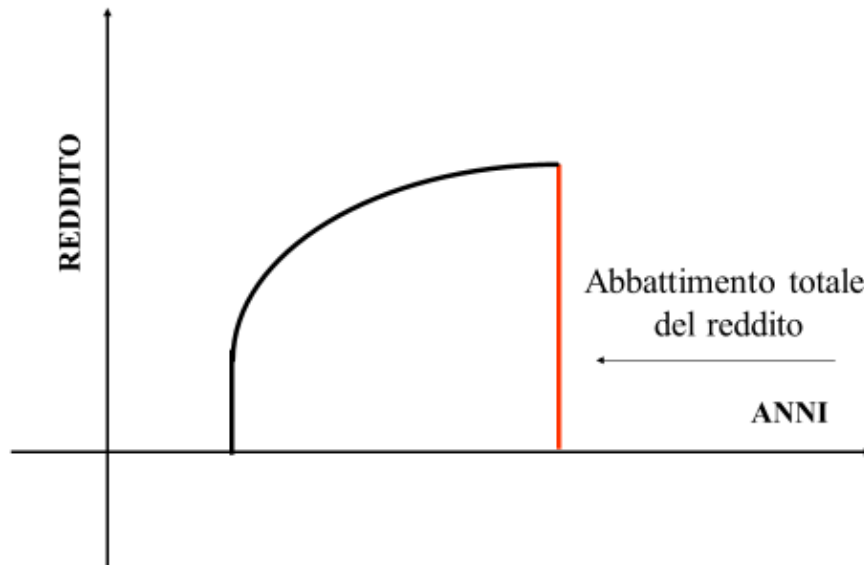
E' importante che i **rischi a maggior impatto economico** siano conosciuti e che vengano predisposte coperture adeguate a minimizzarne gli effetti patrimoniali e reddituali, **trasferendone le conseguenze negative alle compagnie d'assicurazione.**

I rischi interni alla famiglia

Questa tipologia di rischi va analizzata con la seguente priorità:

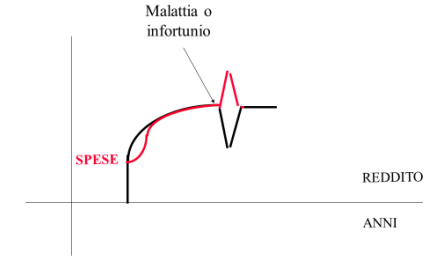
- rischi corsi dai **percettori di reddito**, in quanto garantendo le entrate familiari ne garantiscono il tenore di vita,
- rischi corsi dagli **altri** membri della famiglia.

UNICO PERCETTORE DI REDDITO IN AMBITO FAMILIARE



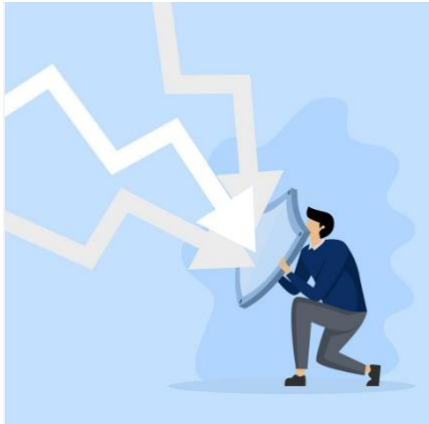


La protezione dell'individuo



Per ogni percettore di reddito occorrerà quindi approfondire i seguenti aspetti:

- ✓ la prima esigenza da soddisfare riguarda il bisogno di **sicurezza personale** (*tranquillità per la terza età, certezza del reddito futuro, disponibilità di somme adeguate in caso di eventi negativi*)
- ✓ **situazione pensionistica**
- ✓ **coperture per infortuni e malattia**



Uso del risparmio finanziario a scopi previdenziali

Precedentemente abbiamo detto che gli italiani si coprono dai rischi genericamente risparmiando,

“perché non si sa mai cosa può succedere”

senza però individuare i rischi e le adeguate coperture,

questo è un comportamento che si rivela antieconomico,



Uso del risparmio finanziario a scopi previdenziali

prendiamo il rischio della morte di un percettore di reddito, per una **quarantenne garantire 100.000 euro** alla propria famiglia attraverso una polizza per il caso di morte per i prossimi 30 anni, costerebbe annualmente circa 400 euro.

Quanto occorrerebbe accantonare annualmente per costituirsi il medesimo capitale senza essere nel frattempo coperti da questo rischio?



Morte, infortuni e malattie



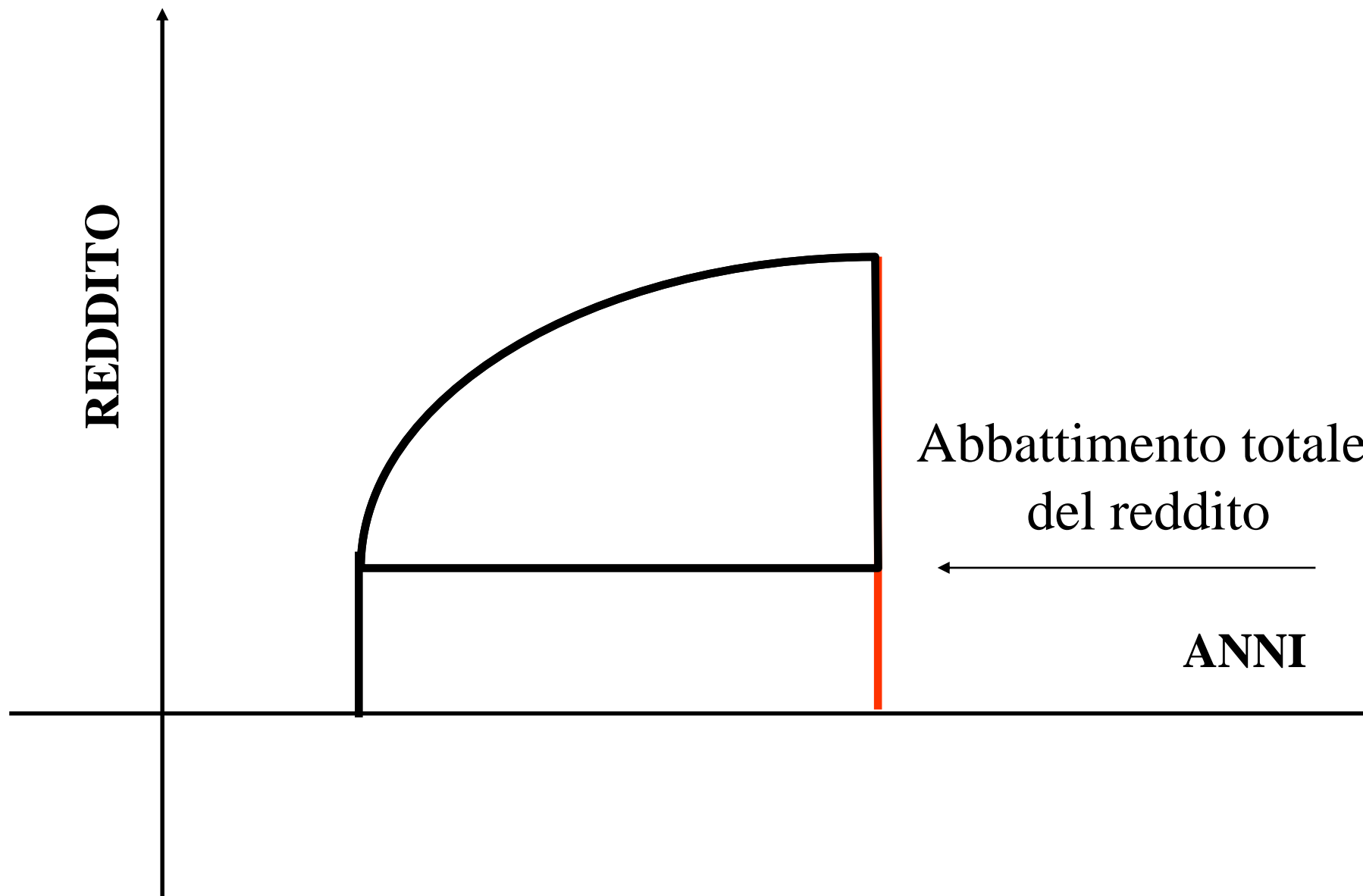
Gli Italiani sono sempre stati restii ad affrontare questi argomenti, ovvero i **principali eventi negativi** che possono colpire i percettori di reddito e di conseguenza il tenore di vita della famiglia, che sono:

- **la morte,**
- **la malattia o l'infortunio.**

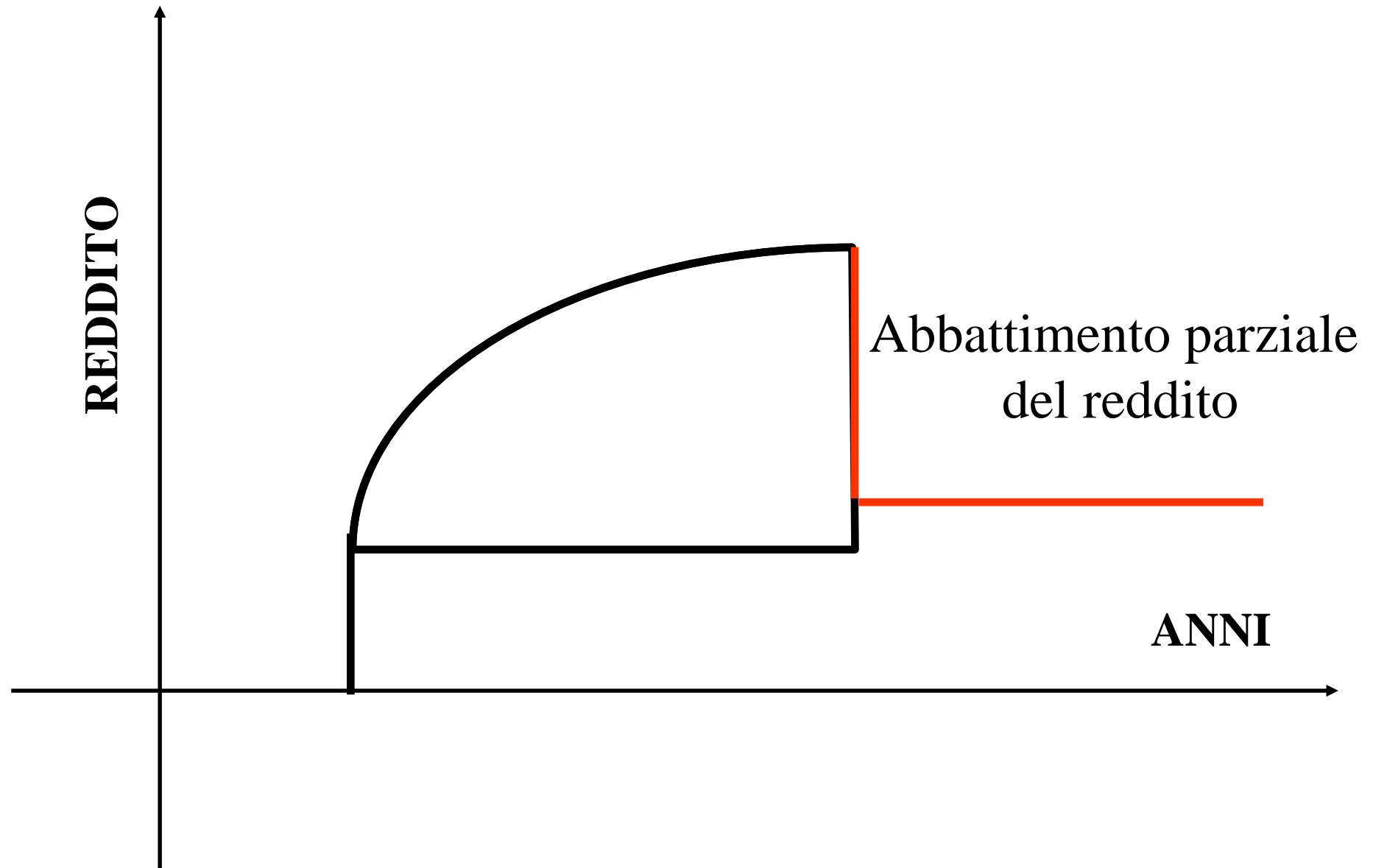
Le polizze caso morte

Stipulare una polizza caso morte significa garantire alla famiglia un capitale nel momento in cui viene a mancare un percettore di reddito e quindi garantire un periodo di tempo durante il quale recuperare la capacità di reddito.

UNICO PERCETTORE DI REDDITO IN AMBITO FAMILIARE



PIU' PERCETTORI DI REDDITO IN AMBITO FAMILIARE



Le coperture

A questo punto occorre approfondire il discorso delle coperture,

che capitale assicurare?

Individuare il giusto importo non è semplice, occorre partire dall'analisi delle entrate e delle uscite in ambito familiare,

considerando le spese ricorrenti e stabilendo per quanto tempo queste spese debbano essere coperte.

Il capitale in funzione del tempo

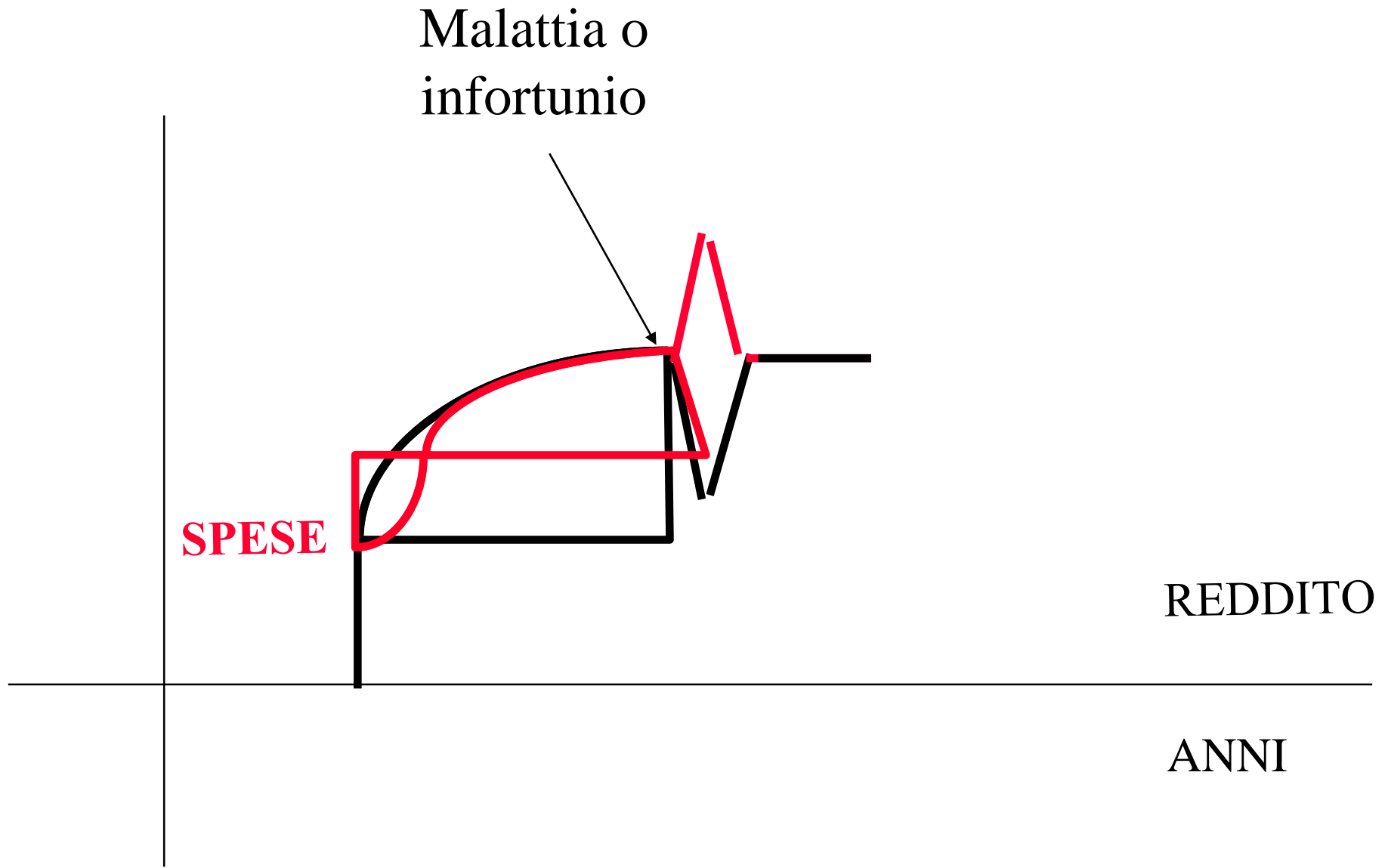


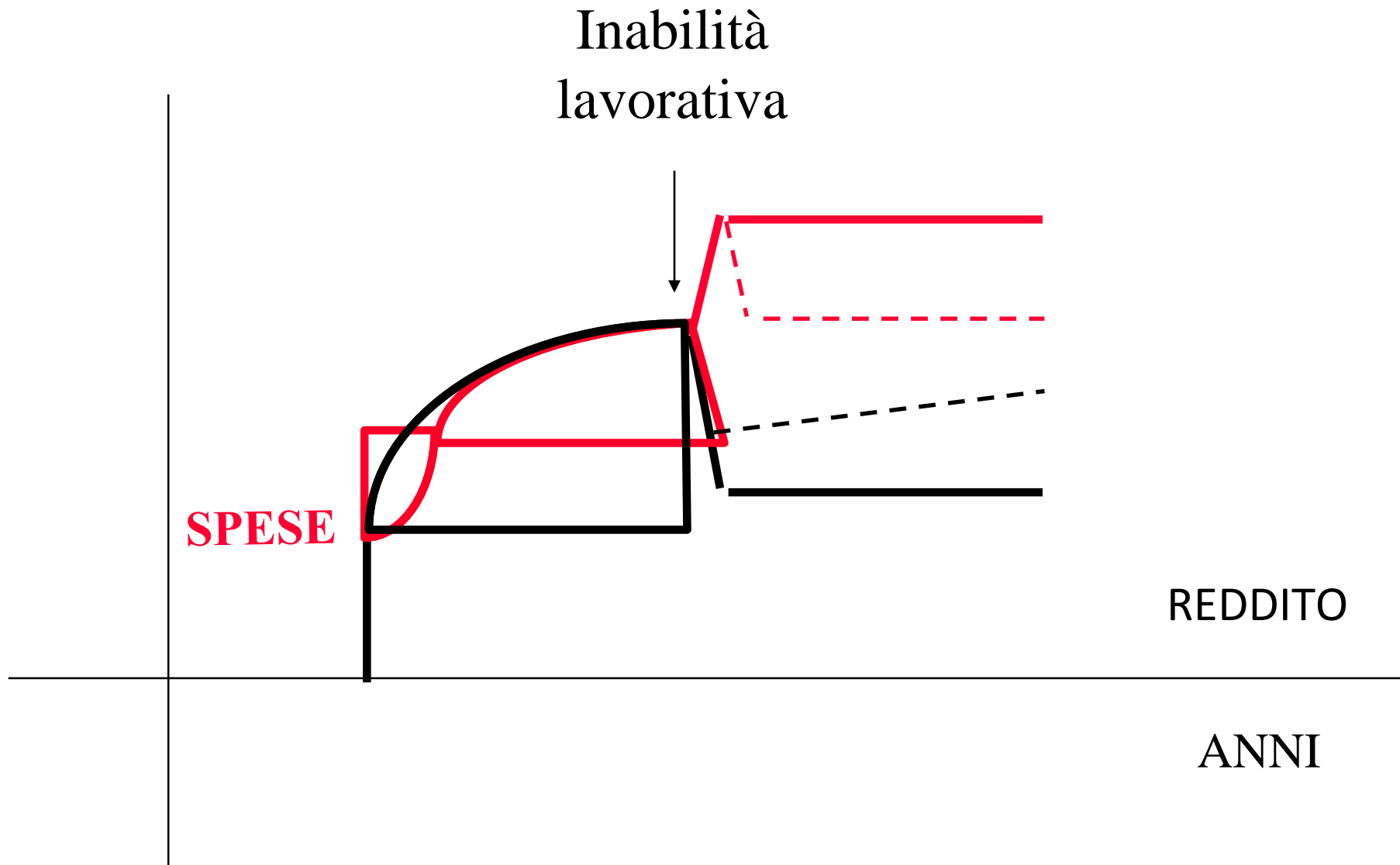
Il **capitale assicurato** dovrà garantire un tempo sufficiente alla famiglia per ricreare la capacità di reddito.

Le malattie e gli infortuni

Oltre alla morte di un percettore di reddito anche infortuni e malattie dei componenti il nucleo familiare possono provocare notevoli spese, penalizzando il patrimonio familiare, oltre al mancato reddito che potrebbe derivare dall'impossibilità di continuare l'attività lavorativa.







Protezione del nucleo familiare



Tutelati i percettori di reddito ed il tenore di vita della famiglia, occorrerà **tutelare gli altri componenti** per eventi che possono incidere sul reddito e sul patrimonio familiare.

Questi eventi riguardano gli infortuni, le malattie e le conseguenti spese sanitarie

(vedi per es. l'infortunio ad una casalinga).

Rischi esterni

Questi rischi riguardano la protezione del patrimonio, occorre cioè coprire:

Abitazione

Responsabilità Civile

Altri danni



Abitazione



Responsabilità Civile



Una polizza per la casa copre tutti i rischi connessi alla proprietà: **eventi atmosferici, eventi sismici, furto, incendio, danni, responsabilità civile, assistenza e tutela legale** sono le principali categorie di rischio, che possono essere acquistate separatamente o in modo combinato a seconda delle esigenze di chi sottoscrive.

La Responsabilità Civile verso Terzi è un'assicurazione che viene stipulata per tutelare i danni a terzi provocati dal proprio patrimonio o causati involontariamente da se stessi o dai propri cari*.

Esempio di pianificazione finanziaria-assicurativa con stipendio 1.150 mensili

VOCE	IMPORTO EURO
REDDITO NETTO	15.000
Reddito netto /13	1.154
VIVERE annuo 70%	10.500
Vivere mensilità 70%	808
DIVERTIMENTO annuo 10%	1.500
Divertimento mensilità 10%	115
PROTEZIONE RISCHI annuo 9%	1.350
Protezione rischi mensilità 9%	104
PREVIDENZA F.P CATEGORIA annuo 1%	150
Previdenza f.p categoria mensilità 1%	12
PIANIFICAZIONE FINANZIARIA annuo 10%	1.500
Pianificazione finanziaria mensilità 10%	115

Obiettivi di spesa, risparmio e investimento



PROTEZIONE RISCHI annuo 9%**1.350**

I.P DA INFORTUNIO 100K : A) FRANCH. 3% 150E B) FRANCH. 5% 100E C) FRANCH. 30% DOPO 100% 70E

I.P DA MALATTIA 100K : A) FRANCH. 25% 200E B) FRANCH. 60% DOPO 100% 150E

LTC 1K MENSILI 573E

MORTE 100K DURATA 15 ANNI 300E 20 ANNI 450E

RCT CAPOFAMIGLIA 1000K PREMIO 80E

SPESE LEGALI 30E

INCENDIO APPARTAMENTO MEDIO 150E

PREVIDENZA F.P CATEGORIA annuo 1%**150**

100% TFR

1% CARICO DIPENDENTE

1% CARICO DATORE DI LAVORO

DOPO 40 ANNI RENDIMENTO REALE 4% 150.000 EURO**PIANIFICAZIONE FINANZIARIA annuo 10%****1.500**

ACCANTONANDO 125 EURO MENSILI

3% REALE**DOPO 10 ANNI 17.000 EURO****3% REALE****DOPO 20 ANNI 40.000 EURO****3% REALE****DOPO 30 ANNI 71.000 EURO****3% REALE****DOPO 40 ANNI 113.000 EURO****REDDITO NETTO****15.000**

Reddito netto /13

1.154



Gianlucamartella.cf@gmail.com