IL WORKSHOP

Fondi pensione, confronto su rischi e benessere

La Banca Monte Pruno in campo per aiutare i clienti, Albanese: «Un'opportunità di crescita»



Il workshop tenuto alla sede della Banca Monte Pruno di Sant'Arsenio

Una maggiore preparazione per aiutare i clienti a comprendere le proprie esigenze previdenziali, pianificare il futuro e conoscere gli strumenti con cui proteggersi dai rischi. È questo il valore del workshop "Pianifica il tuo futuro - Valore economico e funzione sociale dei Fondi Pensione", svoltosi martedì pomeriggio presso la sede della Banca Monte Pruno a Sant'Arsenio. Aperto dai saluti introduttivi del direttore generale **Cono Federico** e del presidente **Michele Albanese**, l'incontro ha visto gli interventi di **Mario Pepe**, presidente della Commissione di vigilanza sui Fondi Pensione, **Matteo Graffi**, eesponsabile Area Commerciale di Assicura Agenzia Srl e **Gianluca Filippi**, responsabile Servizio Commerciale Finanza e Bancassicurazione di Cassa Centrale Banca.

Il confronto ha permesso di approfondire il ruolo della previdenza complementare e il rapporto tra pianificazione finanziaria, coperture assicurative e benessere futuro delle persone. «Ospitare rappresentanti così autorevoli della COVIP, del Gruppo Cassa Centrale Banca e di Assicura - ha sottolineato Albanese - è motivo di soddisfazione e un'opportunità di crescita per la nostra Banca. Un piacere particolare è stato accogliere l'onorevole Mario Pepe, figlio delle terre degli Alburni e del Cilento, da sempre legato alla nostra Banca. Ringrazio tutti i relatori per la disponibilità e per averci offerto elementi utili a comprendere meglio questioni che riguardano il domani delle nostre comunità».

«L'aggiornamento su previdenza, finanza e assicurazioni - ha evidenziato il direttore generale Cono Federico - ha un effetto diretto sulla qualità del nostro lavoro. Questi workshop servono a dare ai collaboratori, e anche a chi partecipa dall'esterno, conoscenze più solide su tematiche attuali e di grande interesse. Approfondirle ci rende più preparati nel rapporto con il cliente: possiamo aiutarlo a riconoscere i rischi, spiegargli quali possono essere trasferiti attraverso adeguate coperture e valutare con lui come costruire una maggiore sicurezza previdenziale. È così che miglioriamo la nostra capacità di operare sul mercato e di essere consulenti utili alla comunità. Una parte importante del nostro lavoro riguarda il benessere futuro delle persone: per questo dobbiamo saper collegare ogni proposta alle loro esigenze, ai loro progetti e al tempo che hanno davanti».

RIPRODUZIONE RISERVATA