

TUTELARE IL RISPARMIO È TUTELARE IL FUTURO

GENERALI HA LANCIATO DA POCO UNA NUOVA SOLUZIONE ASSICURATIVA MOLTO FLESSIBILE E CON DIVERSE OPZIONI DI INVESTIMENTO PENSATA PER LE FAMIGLIE. SI CHIAMA GENERAZIONE RISPARMIO E OFFRE MECCANISMI DI FLESSIBILITÀ SIA NEL VERSAMENTO DEI PREMI, SIA NEL DISINVESTIMENTO, GARANTENDO UN BONUS A COMPLETAMENTO DEL PIANO. A PARLARNE È GABRIELE TEDESCO, RESPONSABILE VENDITE DELLA COMPAGNIA

di Beniamino Musto

Gli italiani continuano a mantenere i risparmi parcheggiati sul proprio conto corrente: parliamo di 1.300 miliardi di euro, secondo i dati provenienti dall'ultimo rapporto 2025 della **Fabi** e dal sesto report **Assogestioni-Censis**. Denaro che, tuttavia, lasciato fermo perde lentamente il proprio potere d'acquisto, come ha sottolineato più volte anche la **Banca d'Italia** segnalando che negli ultimi 10 anni le scelte di investimento delle famiglie in Italia sono state meno efficienti rispetto al resto d'Europa.

È guardando a questo contesto che **Generali** ha voluto lanciare *GenerAzione Risparmio*, una soluzione pensata per essere flessibile, e che combina diverse opzioni di investimento con le esigenze di risparmio delle diverse fasi della vita di chi lo sottoscrive.

“Da tempo – spiega **Gabriele Tedesco**, responsabile vendite di Generali Italia – riflettevamo sulla necessità di offrire soluzioni nuove in funzione dei propri obiettivi di risparmio. Noi siamo gli assicuratori delle famiglie italiane, che

rappresentano la nostra priorità anche in una prospettiva intergenerazionale”. *GenerAzione Risparmio* tiene insieme diversi aspetti, in quanto “è una soluzione assicurativa di lungo termine con diverse propensioni al rischio, perché consente di equilibrare tra la sicurezza e l'affidabilità della gestione separata *Gesav* e l'opportunità di investire con il nuovo fondo interno *Generali Mondo Azionario*, che ha come obiettivo la crescita del capitale investito nel medio-lungo termine”.

FLESSIBILITÀ E BONUS PER GLI OBIETTIVI RAGGIUNTI

Soluzione assicurativa a premi ricorrenti, *GenerAzione Risparmio* presenta una molteplicità di elementi di gestione e di coperture a tutela del piano di risparmio, offrendo meccanismi di flessibilità sia nel versamento dei premi, sia nel disinvestimento, garantendo un bonus a completamento del piano.

La nuova soluzione sviluppa diverse

scelte di risparmio con tre percorsi per i premi ricorrenti e la possibilità di versare un premio unico all'emissione e premi unici aggiuntivi in corso di contratto, combinando le due componenti gestite (la gestione separata e il nuovo fondo interno) in una logica di protezione del capitale.

Una delle caratteristiche per cui questa soluzione punta a distinguersi sul mercato è la flessibilità. È infatti possibile modificare nel corso del piano il percorso scelto alla sottoscrizione in funzione delle proprie esigenze di investimento, con la garanzia di riscatto totale senza penale in casi specifici che rendono necessaria maggior liquidità. Inoltre, GenerAzione Risparmio prevede coperture opzionali di protezione, estendibili anche a un familiare in un'ottica di passaggio generazionale, a salvaguardia del piano di risparmio. La soluzione, caratterizzata da una forte componente assicurativa per tutelare i progetti di vita e il futuro dei propri cari anche in caso di imprevisti, offre anche un *bonus traguardo* quando il piano di versamento dei premi ricorrenti è com-

pletato, e un *bonus più famiglia* in occasione di nascita o adozione di un figlio o di un nipote in linea retta dell'assicurato.

In caso di sottoscrizione delle coperture opzionali, inoltre, è previsto gratuitamente *WBenessere*, un servizio che consente l'accesso a visite e accertamenti diagnostici a tariffe agevolate nell'ambito del network convenzionato di **Generali Welion**, la società di welfare integrato del gruppo.

IL RUOLO CRUCIALE DEL CONSULENTE

Quando si parla di investimenti un aspetto chiave riguarda l'emotività delle persone. Mantenere una visione di lungo termine è fondamentale, e in questo il ruolo del consulente diventa centrale. "Se dobbiamo aiutare le famiglie a essere più consapevoli delle proprie scelte finanziarie e della pianificazione – osserva Tedesco – c'è bisogno di qualcuno che abbia un ruolo di guida, che sappia essere competente e di fiducia. La nostra ambizione è

essere *Partner di vita* proprio perché i nostri consulenti hanno la sensibilità e la competenza per prendere per mano i clienti durante tutto il loro percorso, supportandoli e consigliandoli".

Per rafforzare queste capacità della rete, Generali da anni porta avanti diverse iniziative. Tedesco ne cita due in particolare. La prima è il progetto "consulenza di valore", un percorso formativo (in fase di estensione a tutta la rete) basato su conoscenze tecniche di base unite a soft skills che fanno riferimento alle scienze comportamentali. "Un modello educativo che aiuti il consulente a interpretare al meglio le scelte dei propri clienti, comprendendone le esigenze ed entrando in sintonia con loro. Sono importanti competenze su cui investire, ed è ciò che fa questo percorso formativo", commenta Tedesco.

Un ulteriore investimento nella formazione, partito alcuni anni fa, è quello destinato ai figli di agenti. "Oggi – spiega Tedesco – abbiamo messo a punto un percorso molto solido, che si svolge sia in aula sia attraverso esperienze sul campo, al termine del quale c'è un master che abbiamo sviluppato in partnership con importanti atenei italiani". Si tratta dell'*Executive Master Agenti*, percorso formativo che ha ottenuto l'accreditamento **Asfor** (Associazione italiana per la formazione manageriale), riconoscimento di eccellenza nella formazione manageriale. "Questo master rappresenta una sintesi di un percorso formativo di crescita del futuro agente, poiché riteniamo sia necessario investire su una serie di competenze che vanno oltre quelle strettamente commerciali, e che oggi – conclude Tedesco – richiedono molta più managerialità e capacità di utilizzare strumenti tecnologici di business che necessitano di nuove expertise".



© <http://www.fotogestoeber.de> - iStock