



GIANLUCA
MARTELLA

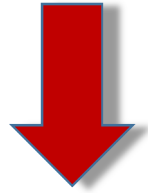
CONSULENTE EDUCATORE FINANZIARIO

GIANLUCAMARTELLA.CF@GMAIL.COM

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



PROTEZIONE

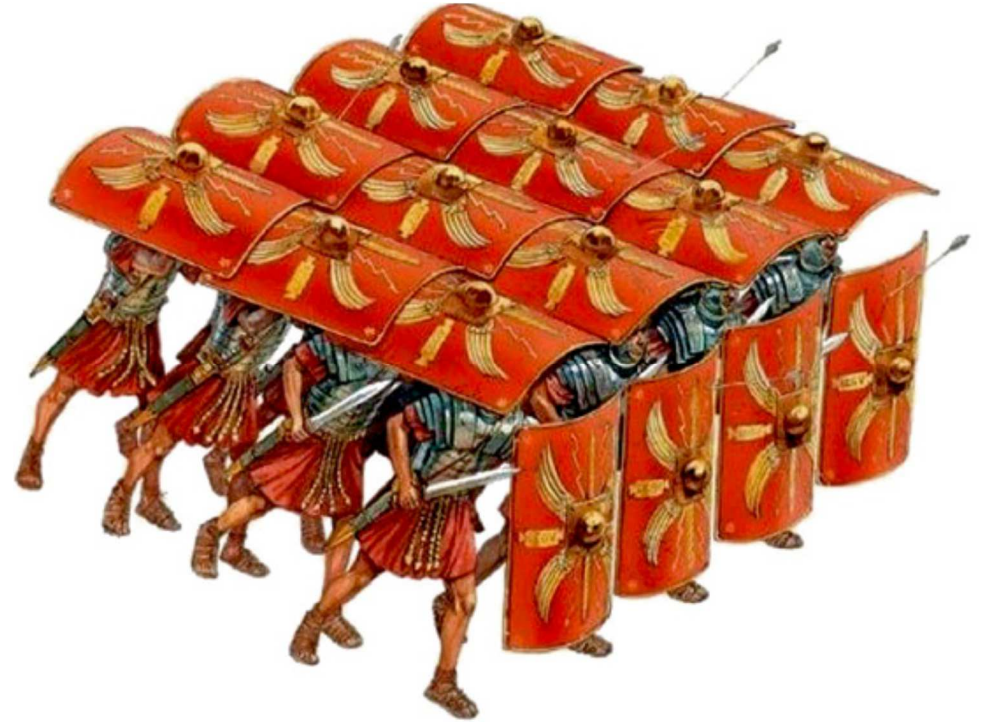


protègere



*«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

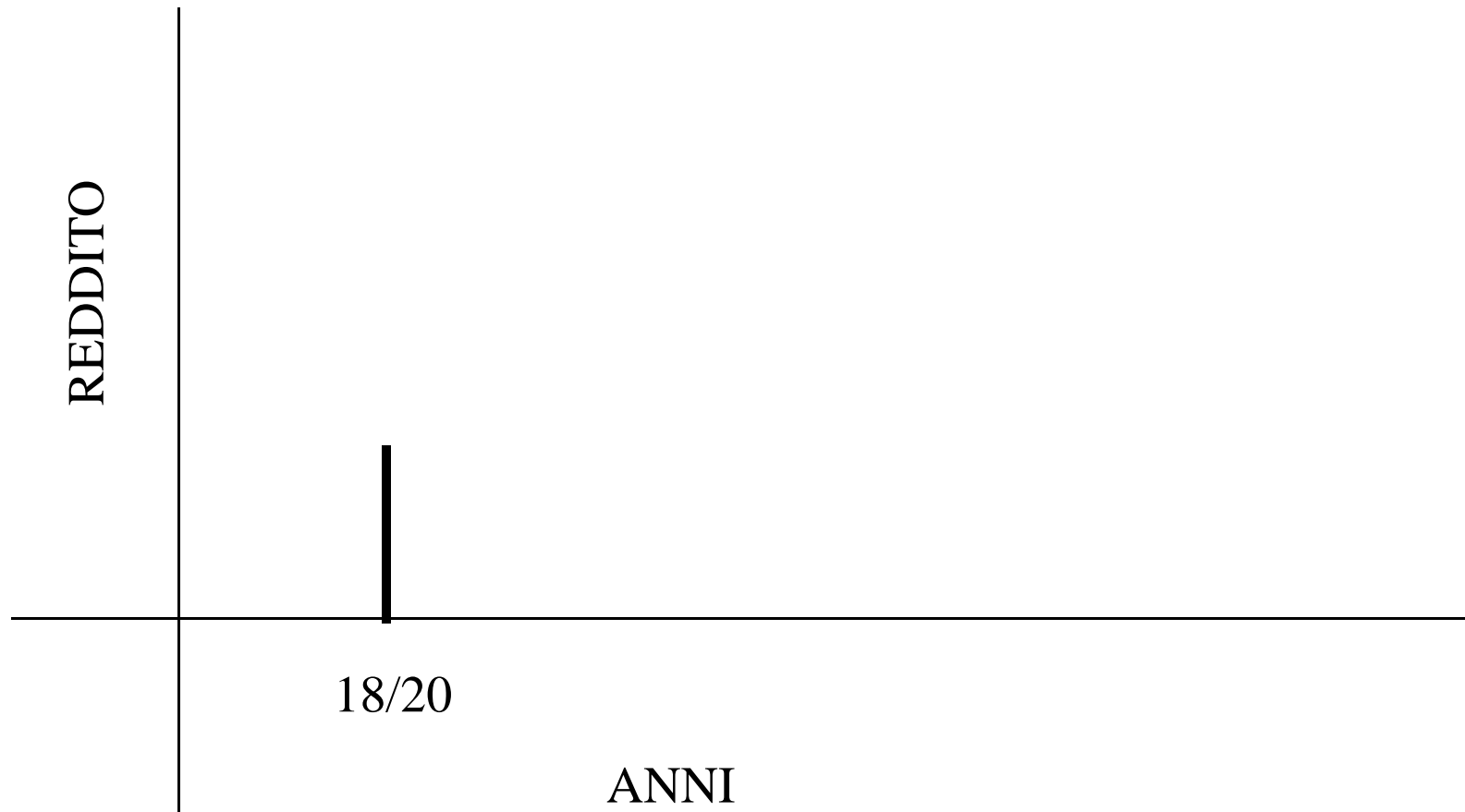
- ✓ 297 euro ITALIA
- ✓ 494 euro SPAGNA
- ✓ 753 euro Francia
- ✓ 1.029 euro Germania
- ✓ 1.365 euro Gran Bretagna
- ✓ 3.353 euro Olanda

IMPORTO MEDIO PRO CAPITE GIOCO D'AZZARDO 2019

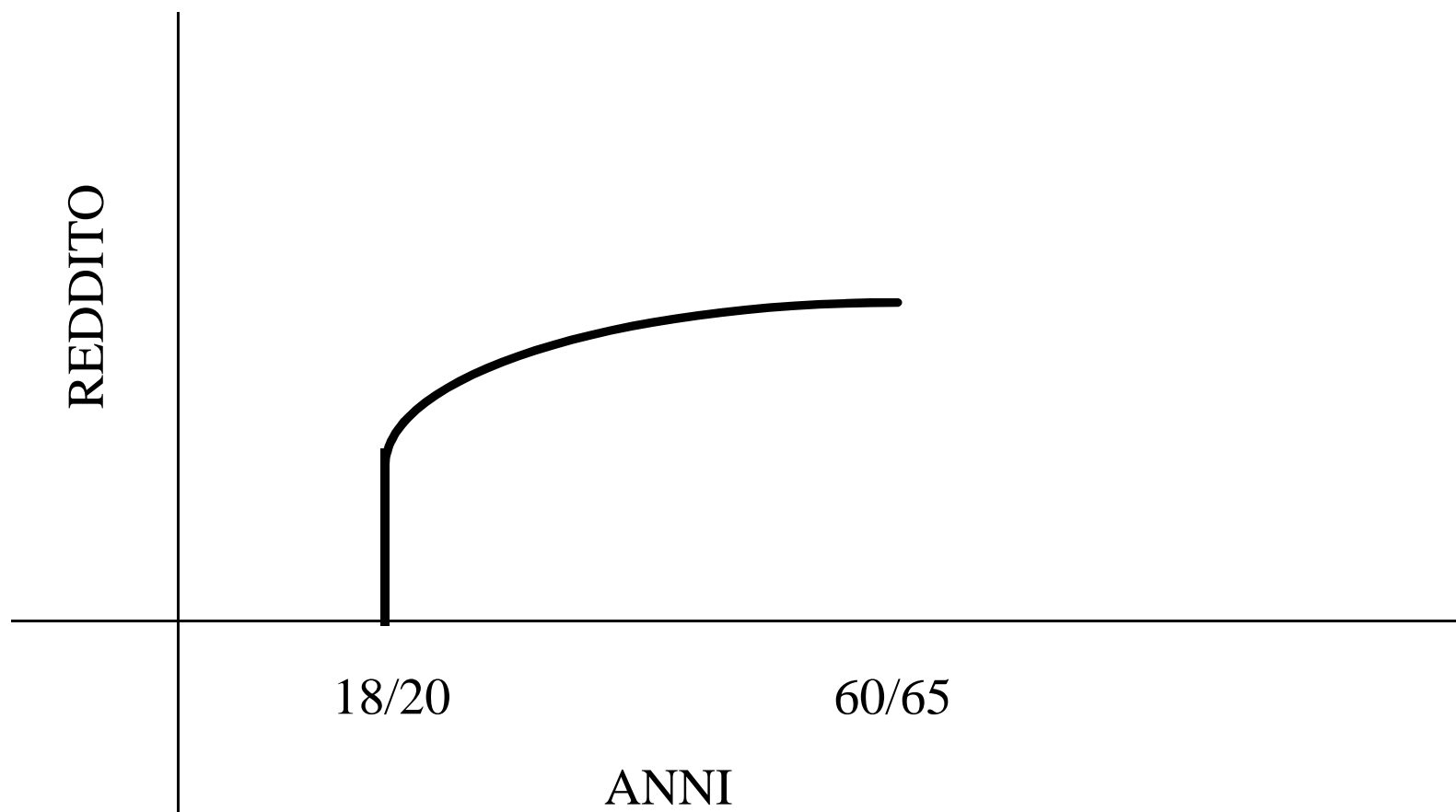
- 1.463 ITALIA

**CICLO DI VITA MODIGLIANI
RIELABORAZIONE PERSONALE
MODELLO TRADIZIONALE (1954)**

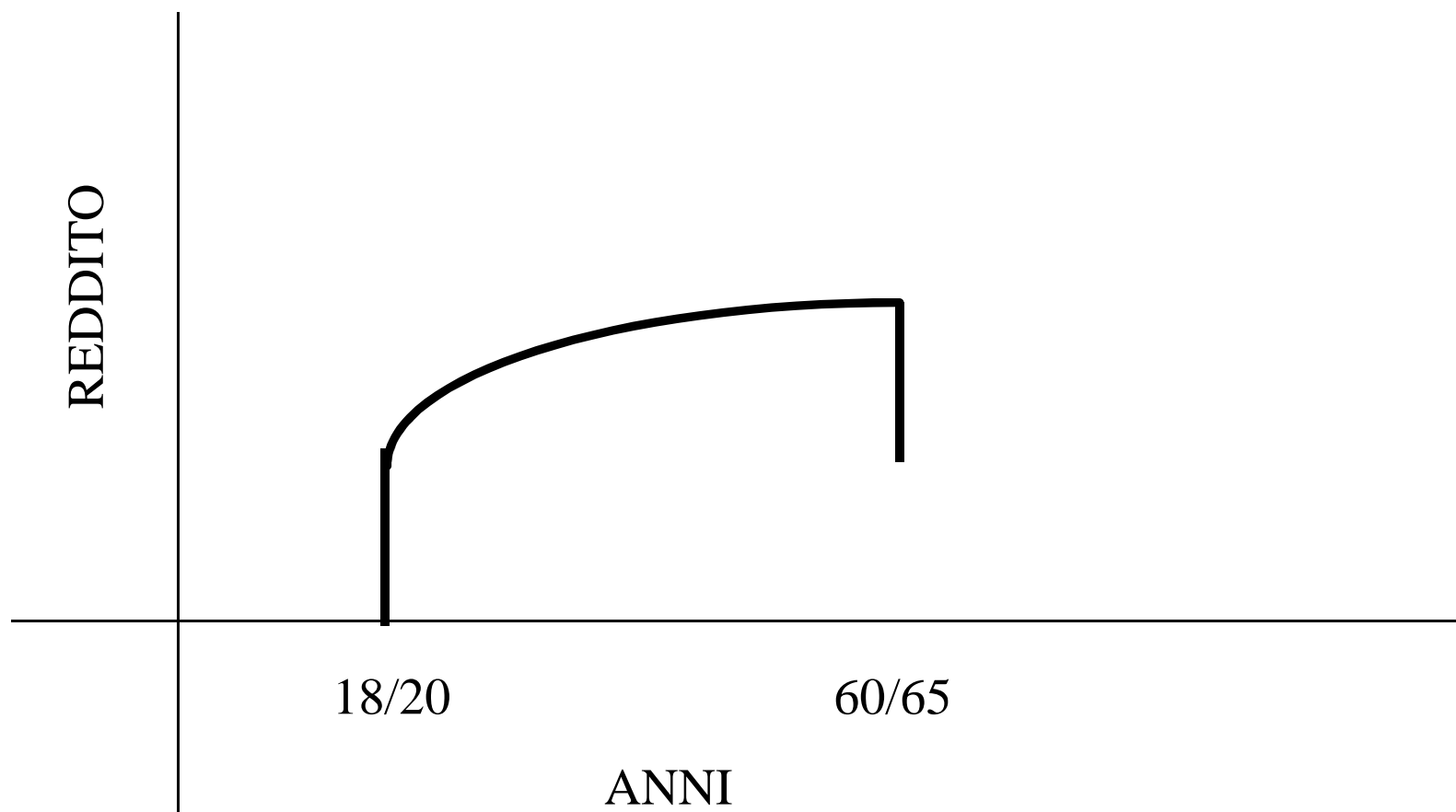
- Verso i 18/20 anni inizia il lavoro con la comparsa del primo reddito



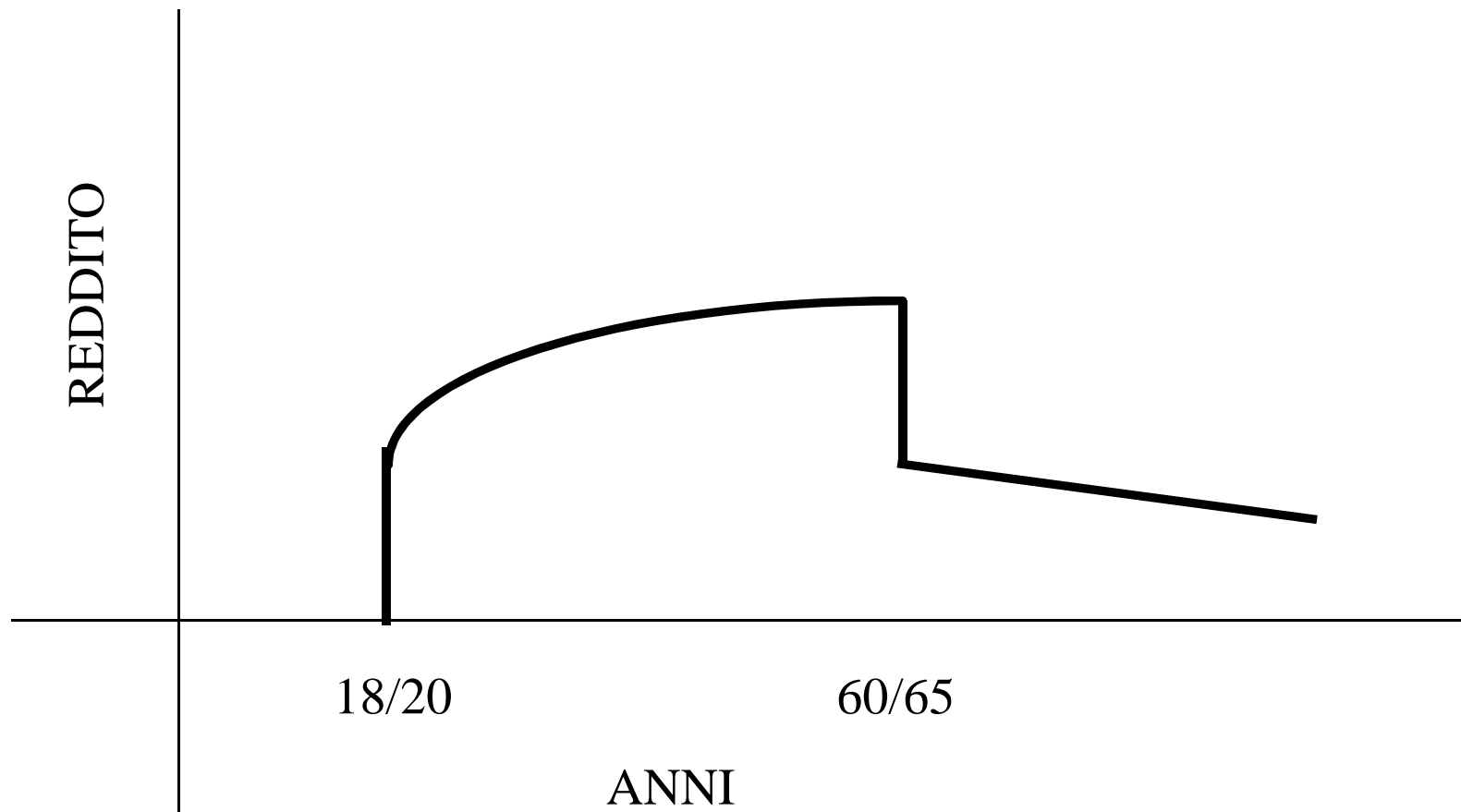
- questo reddito di solito aumenta durante tutto il corso dell'attività lavorativa



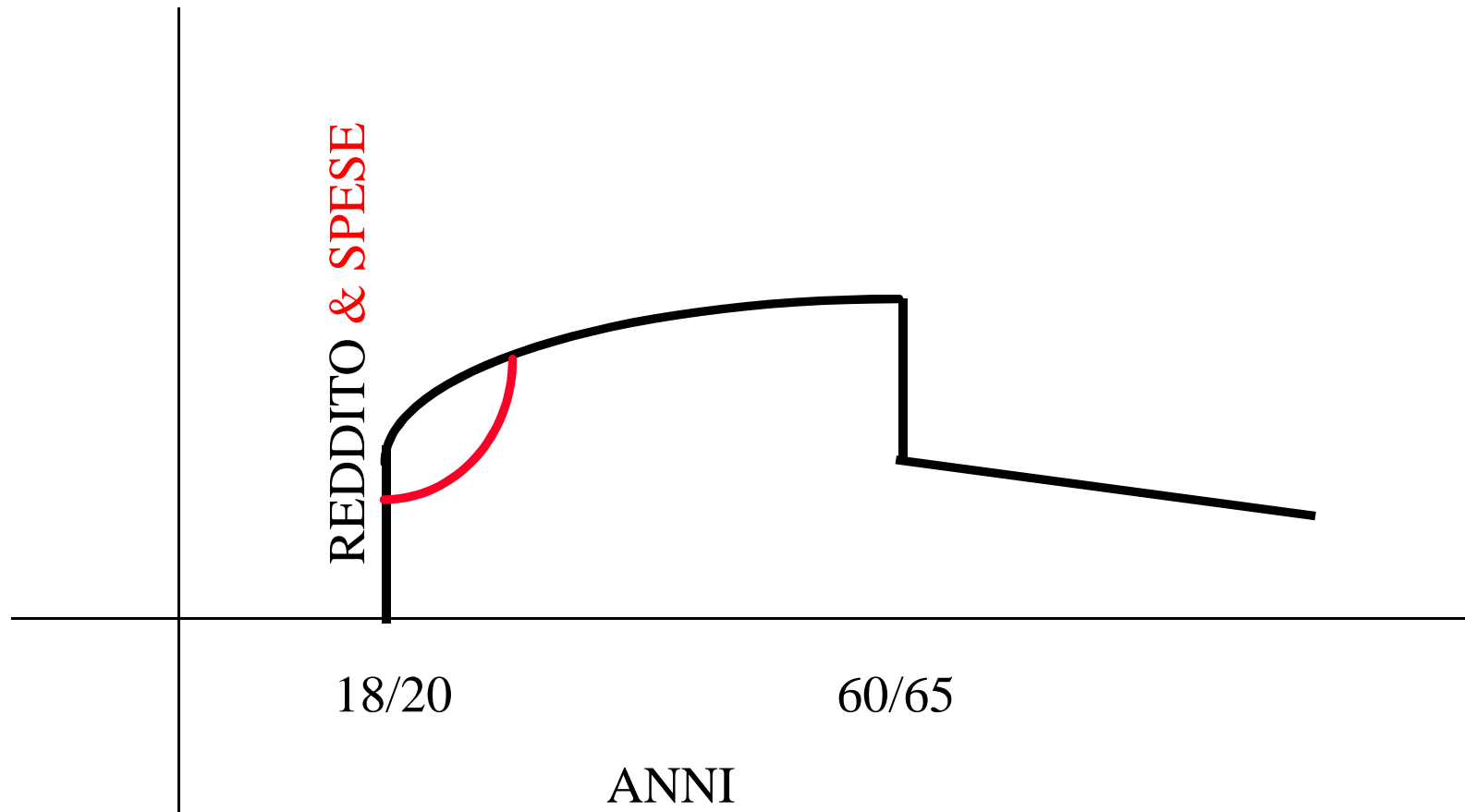
- per diminuire bruscamente arrivati all'età pensionabile



- il potere d'acquisto della pensione, tende quindi a calare in funzione delle spinte inflazionistiche



- sovrapponendo le spese al reddito notiamo, che durante i primi anni di lavoro il reddito supera le spese.



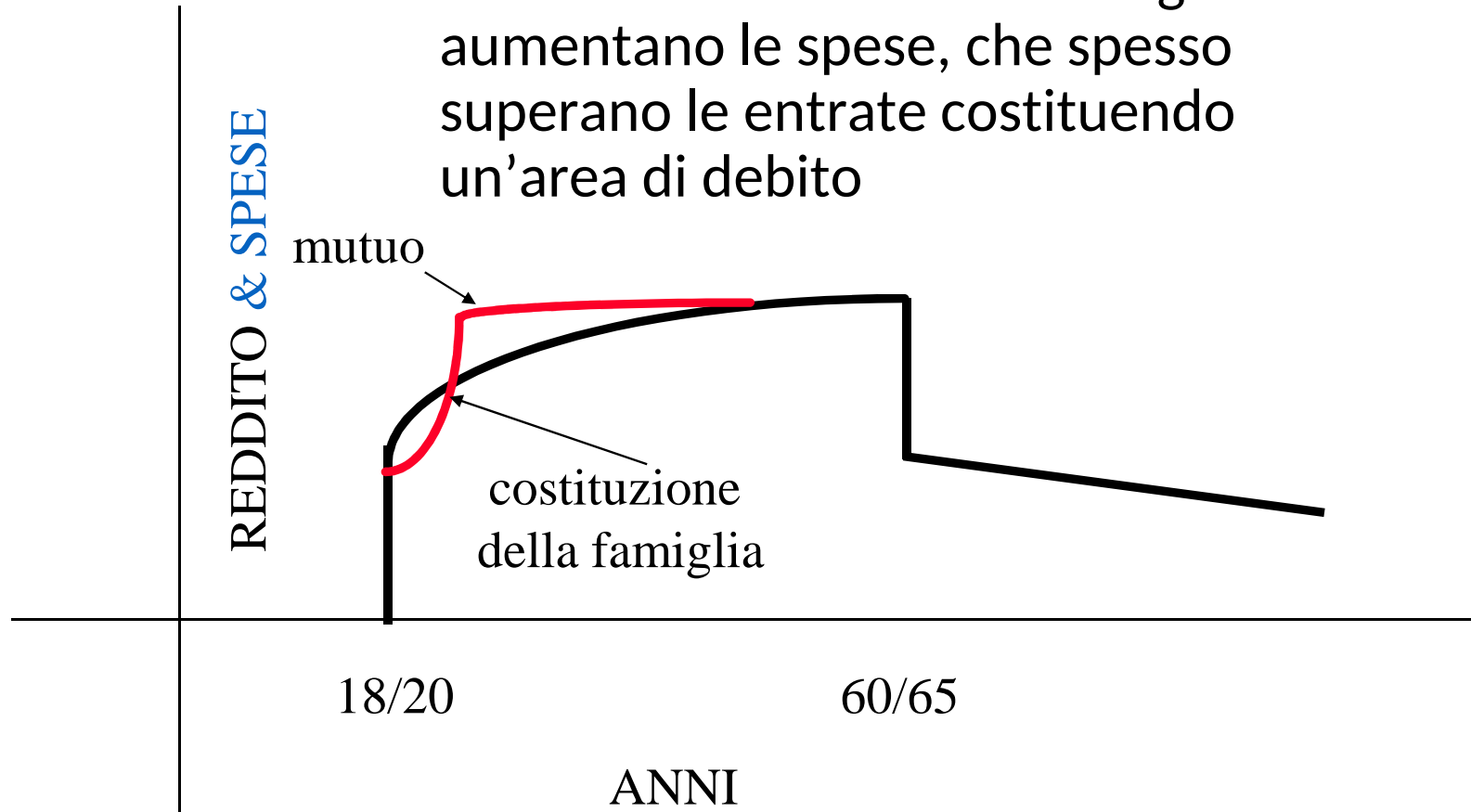
PRIMA AREA DI RISPARMIO



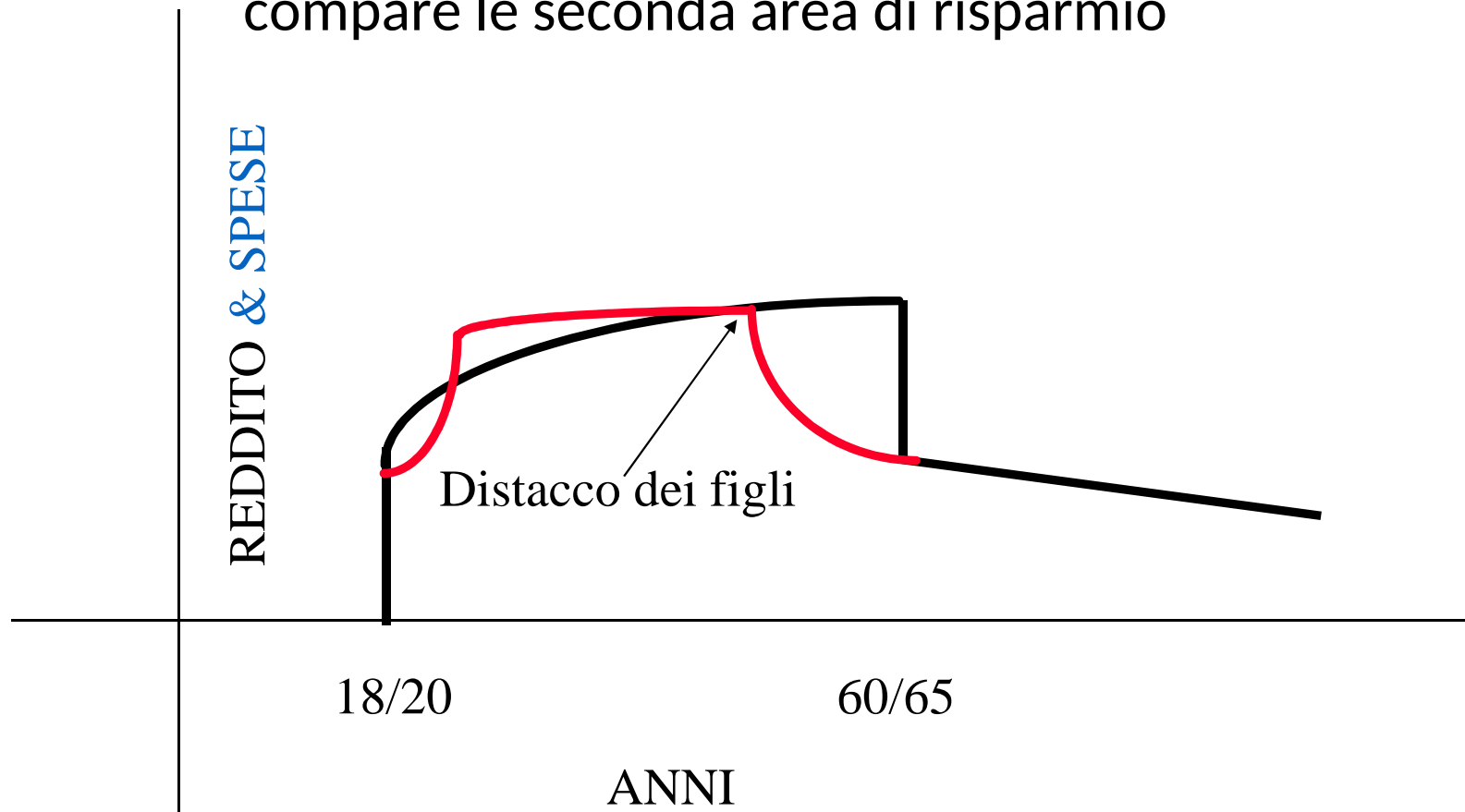
- Compare quindi la prima area di risparmio,
- che viene accantonato in funzione delle spese da sostenere:
- per la costituzione della famiglia,
- accensione mutuo per acquisto casa
- per la crescita e lo studio dei figli.

AREA DI DEBITO

- con la costituzione della famiglia aumentano le spese, che spesso superano le entrate costituendo un'area di debito

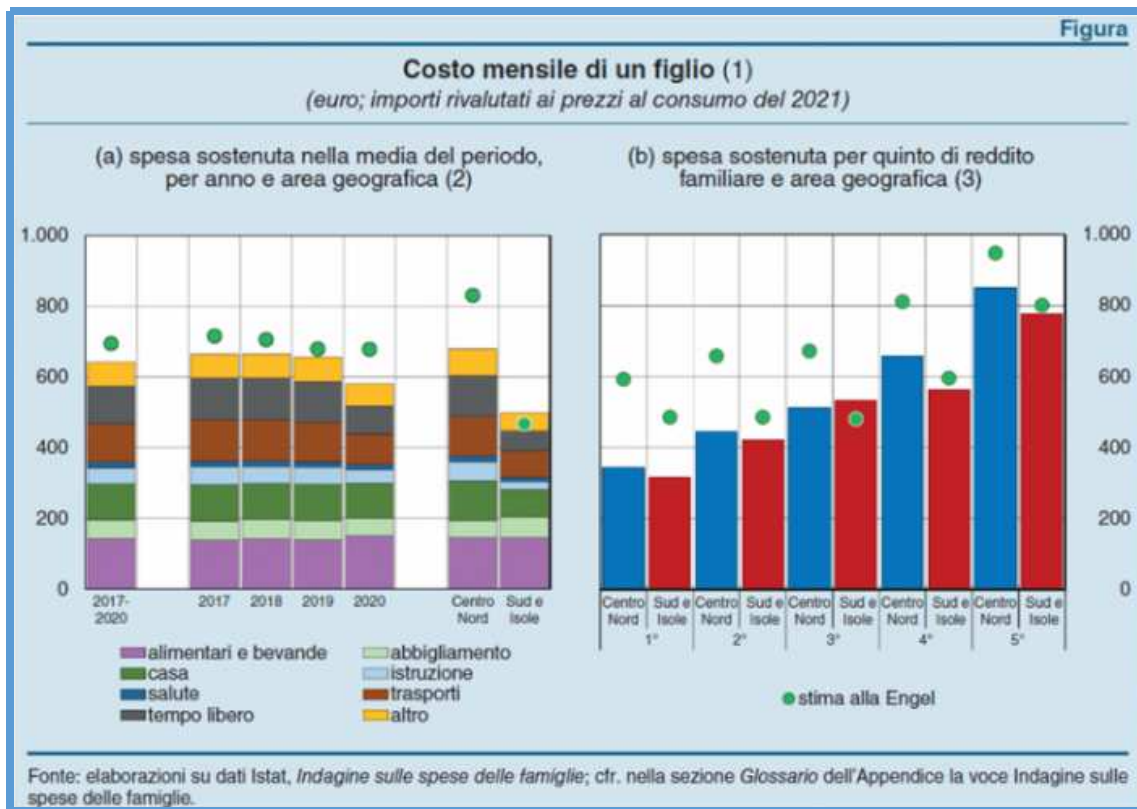


- solo nel momento del distacco dei figli dalla famiglia si ha una decisa diminuzione delle spese e compare la seconda area di risparmio



Relazione Banca d'Italia 2021

- È stimato che una famiglia con **reddito basso** spende in media **5.950 € all'anno** per figlio, una famiglia con **reddito medio** ne spende **8.680 €** e una con **reddito più alto** sostiene un costo pari a di **14.000 €**. Questo costo è attribuibile a ciascun figlio fino all'età di 18 anni.



Quanto costa mantenere un figlio da 0 a 18 anni

Il costo medio è di 175.642 euro, ma la somma lievita alla cifra record di 321.617,36 euro. La pandemia ha aumentato la spesa



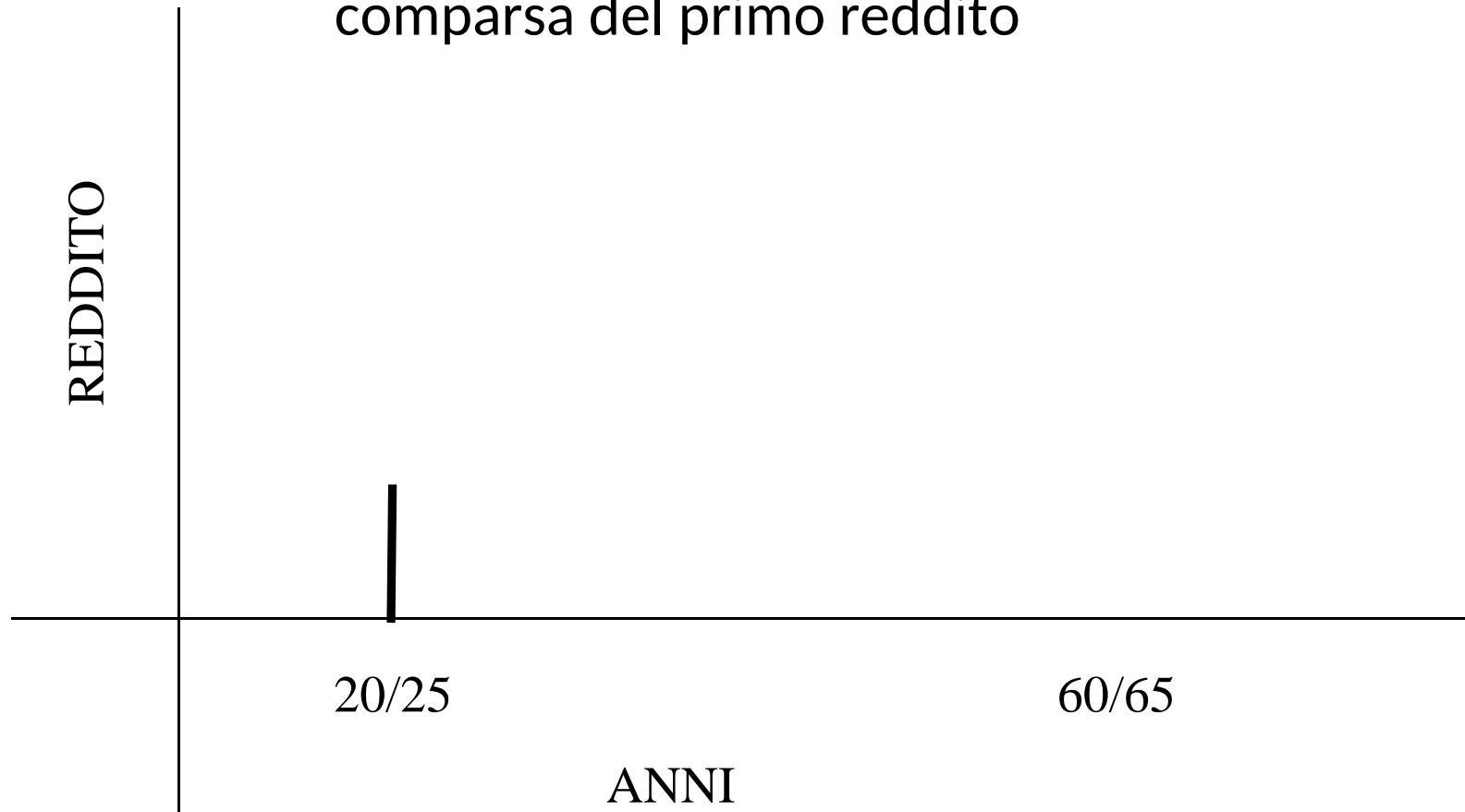
SECONDA AREA DI RISPARMIO



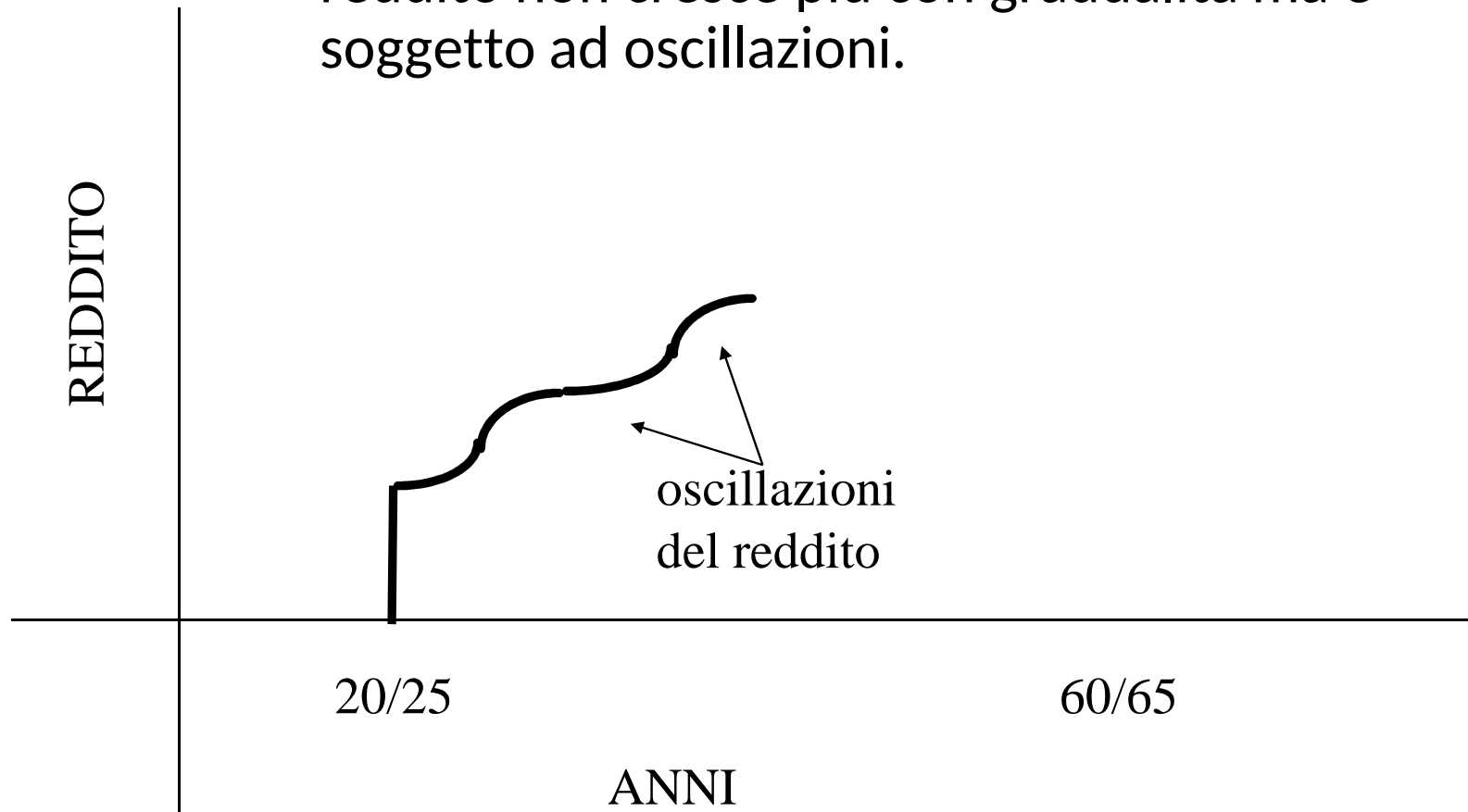
- La tipica funzione della seconda area di risparmio è:
- garantire la sicurezza per la vecchiaia,
- garantire ai figli un capitale in caso di necessità.

LE TENDENZE EMERGENTI NEL MODELLO DI ENTRATE ED USCITE

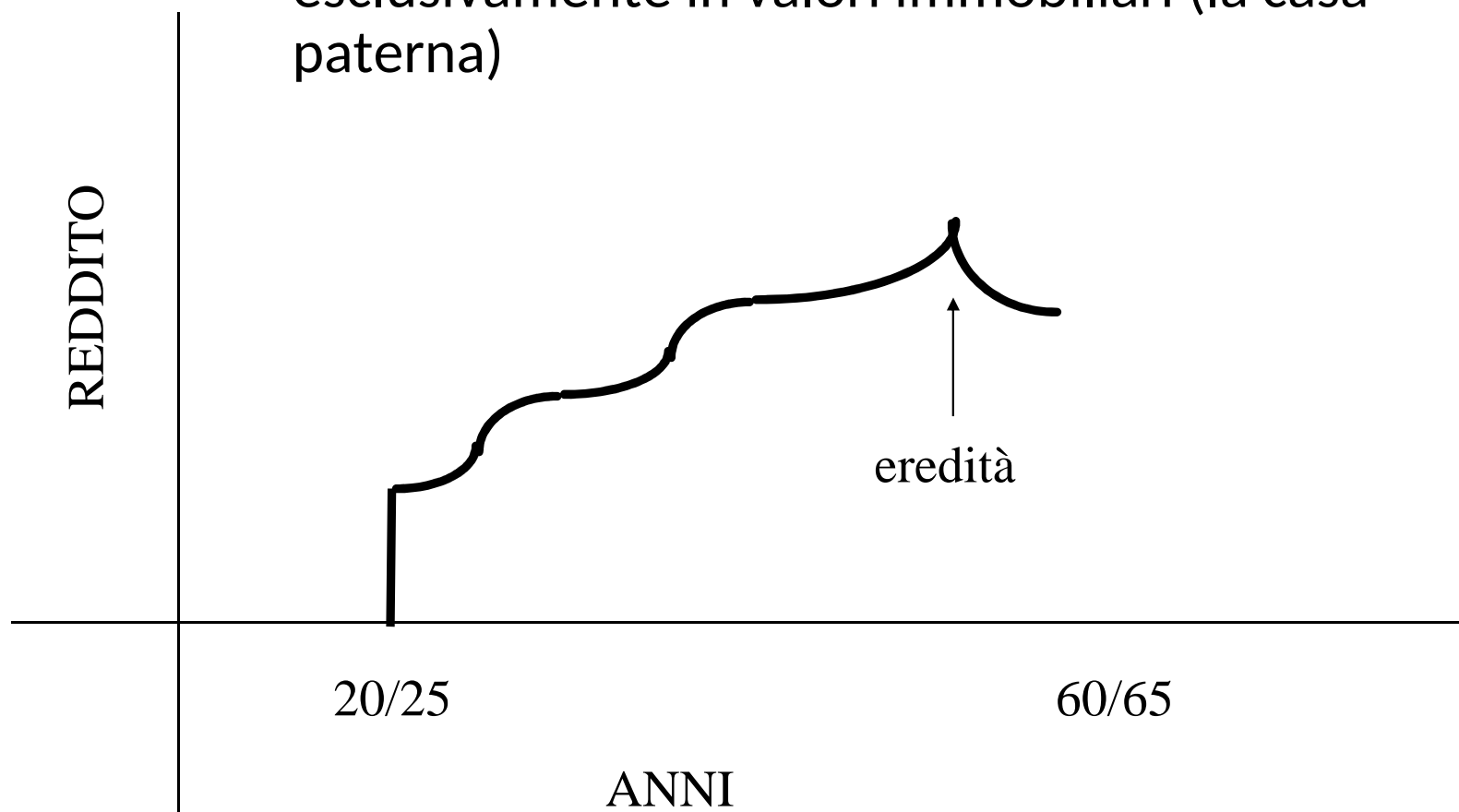
- Nel nuovo modello che si va delineando, verso i 20/25 anni inizia il lavoro con la comparsa del primo reddito



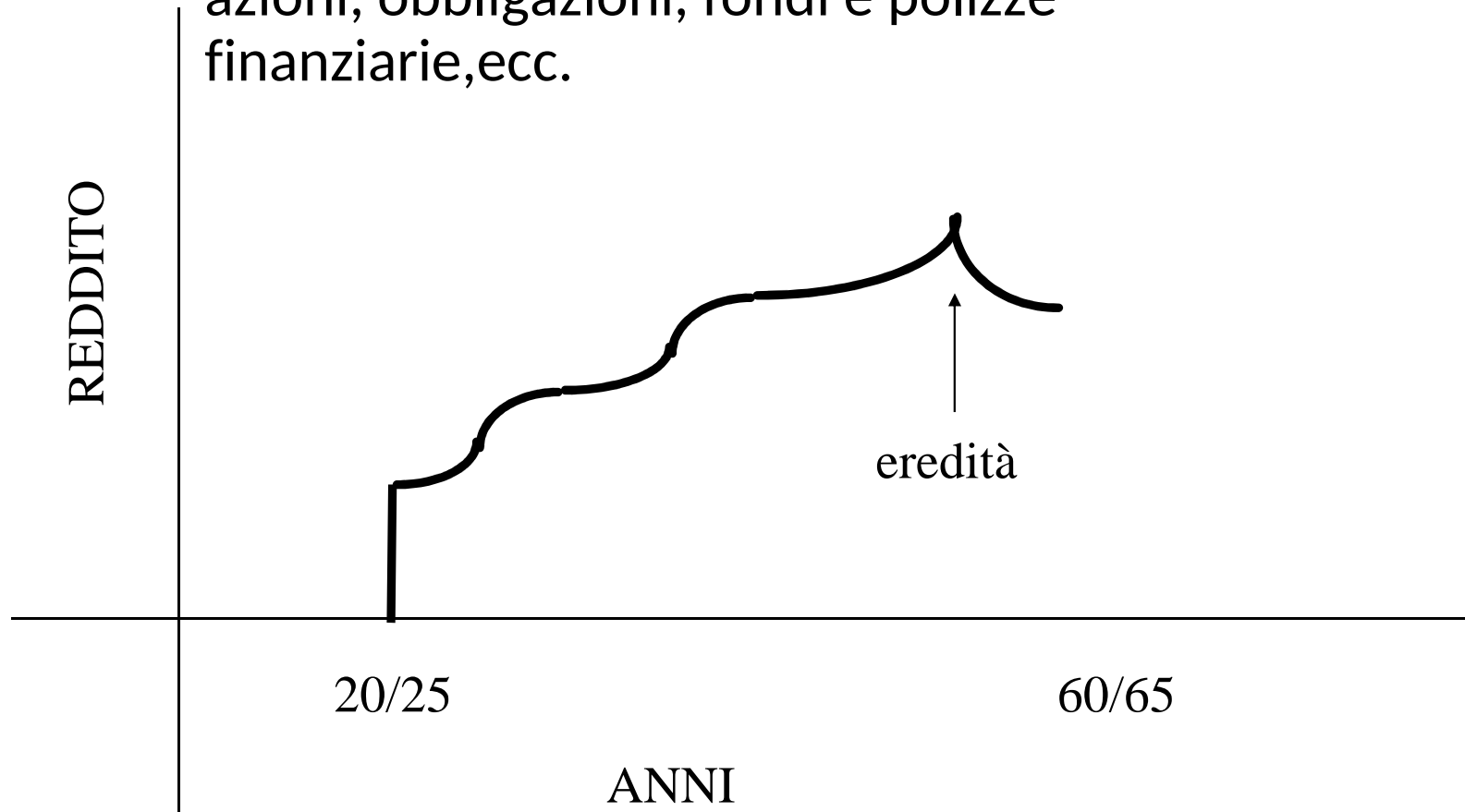
- per le nuove tendenze nel mercato del lavoro (per es. scarsa fidelizzazione e mortalità aziendale), il reddito non cresce più con gradualità ma è soggetto ad oscillazioni.



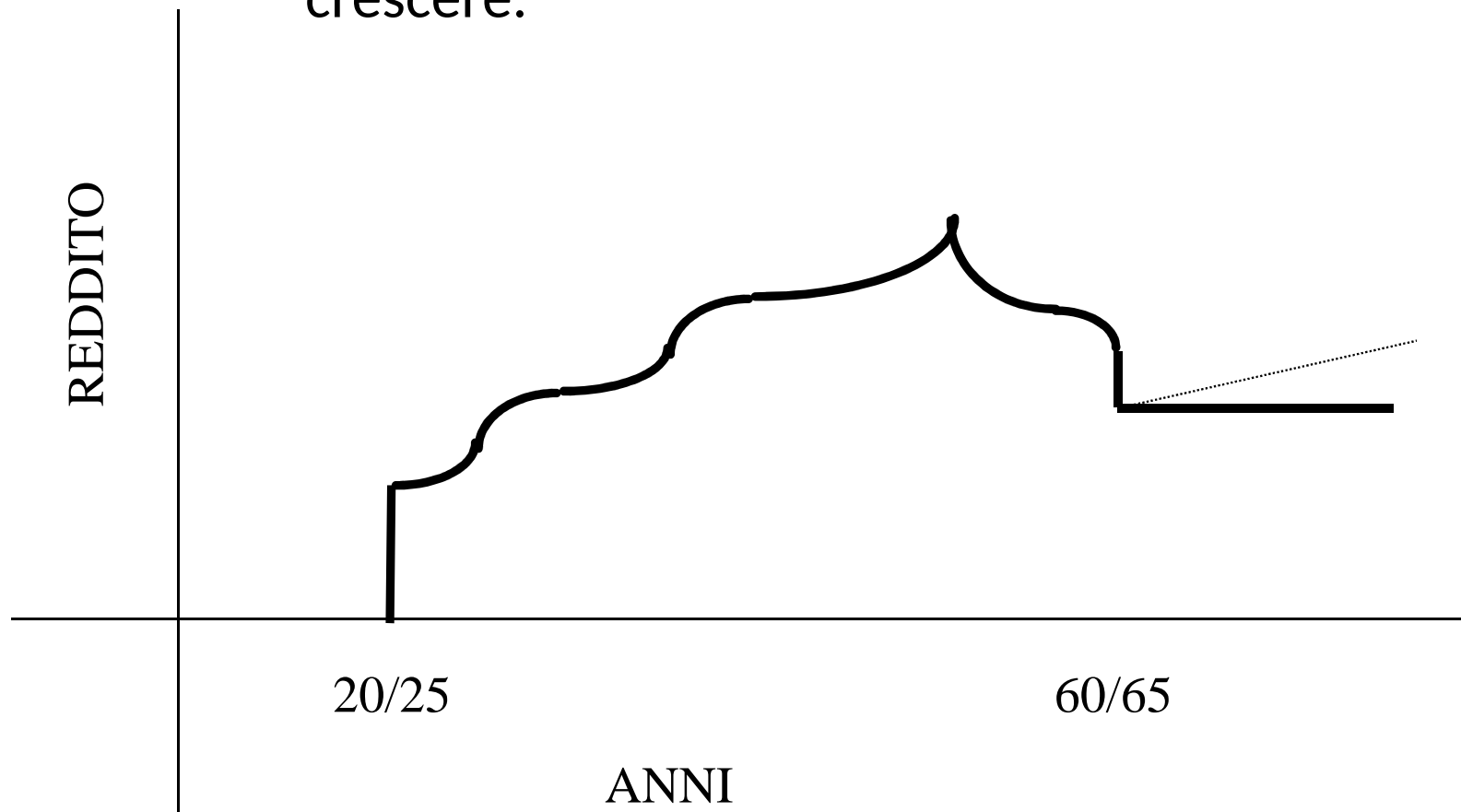
- e può poi avere una improvvisa impennata in funzione di eredità, che non si configurano più esclusivamente in valori immobiliari (la casa paterna)



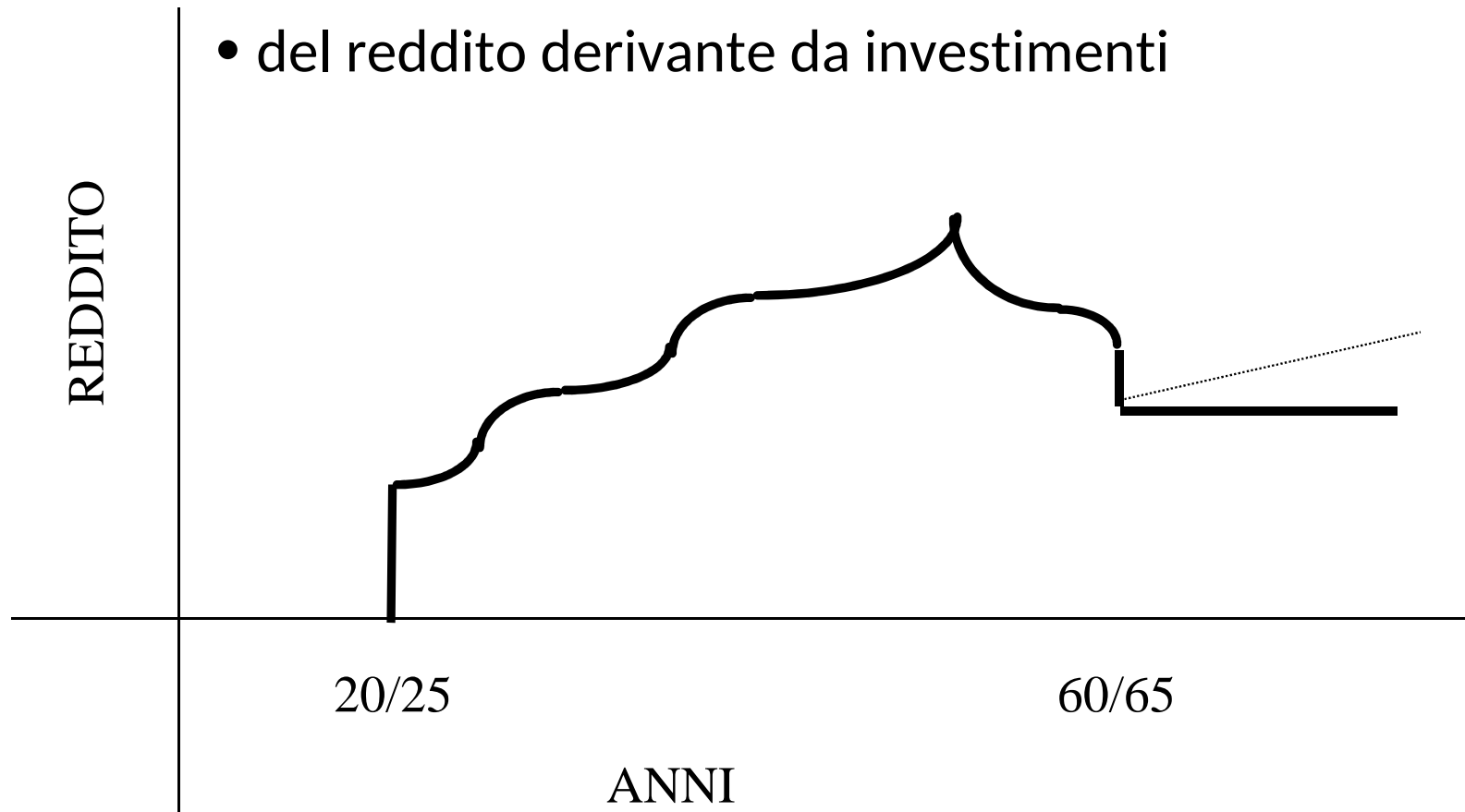
- ma in funzione dell'evoluzione degli investimenti, possono consistere in: azioni, obbligazioni, fondi e polizze finanziarie, ecc.



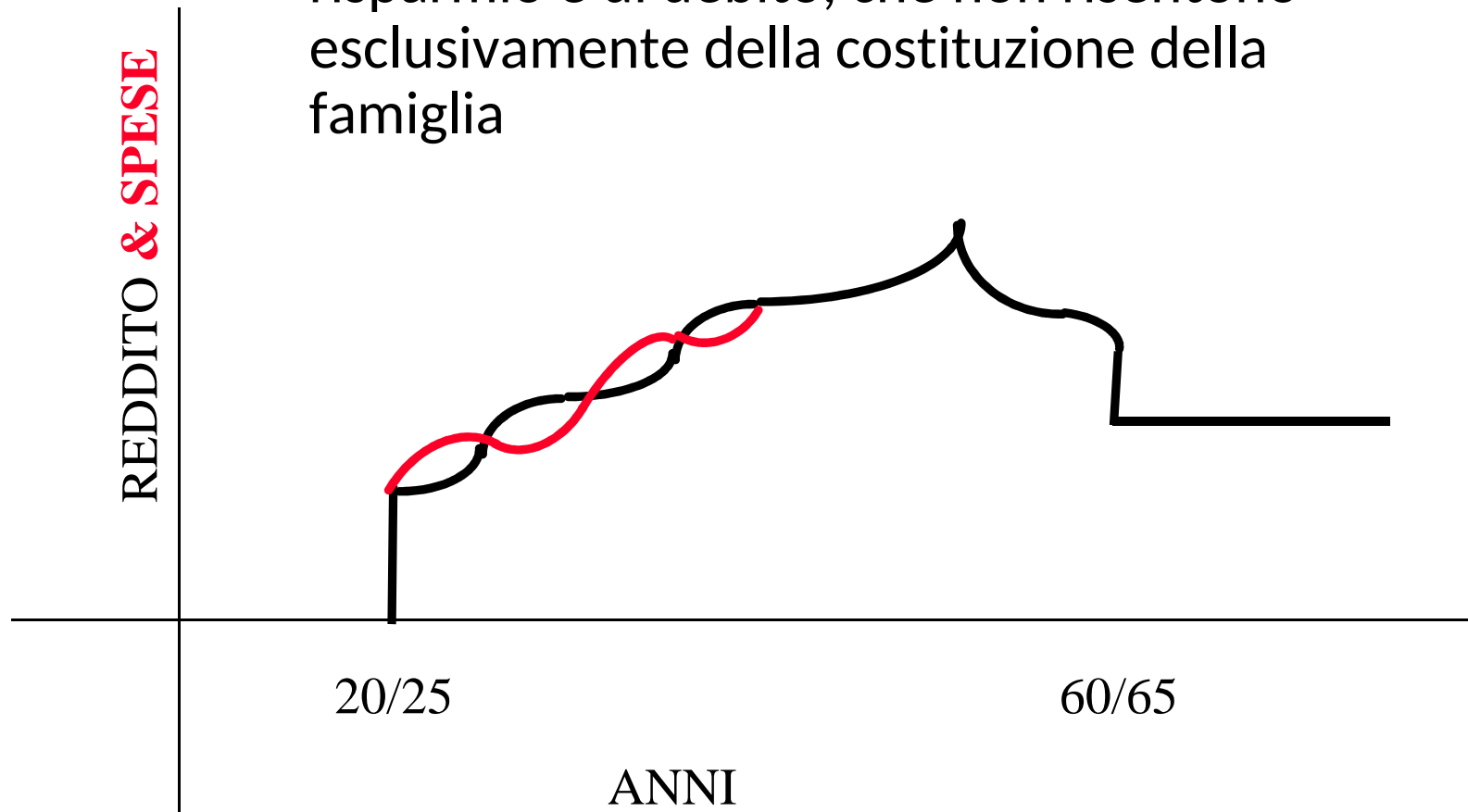
- una volta arrivati all'età pensionabile, il reddito diminuisce, tendendo poi a rimanere stabile o a crescere.



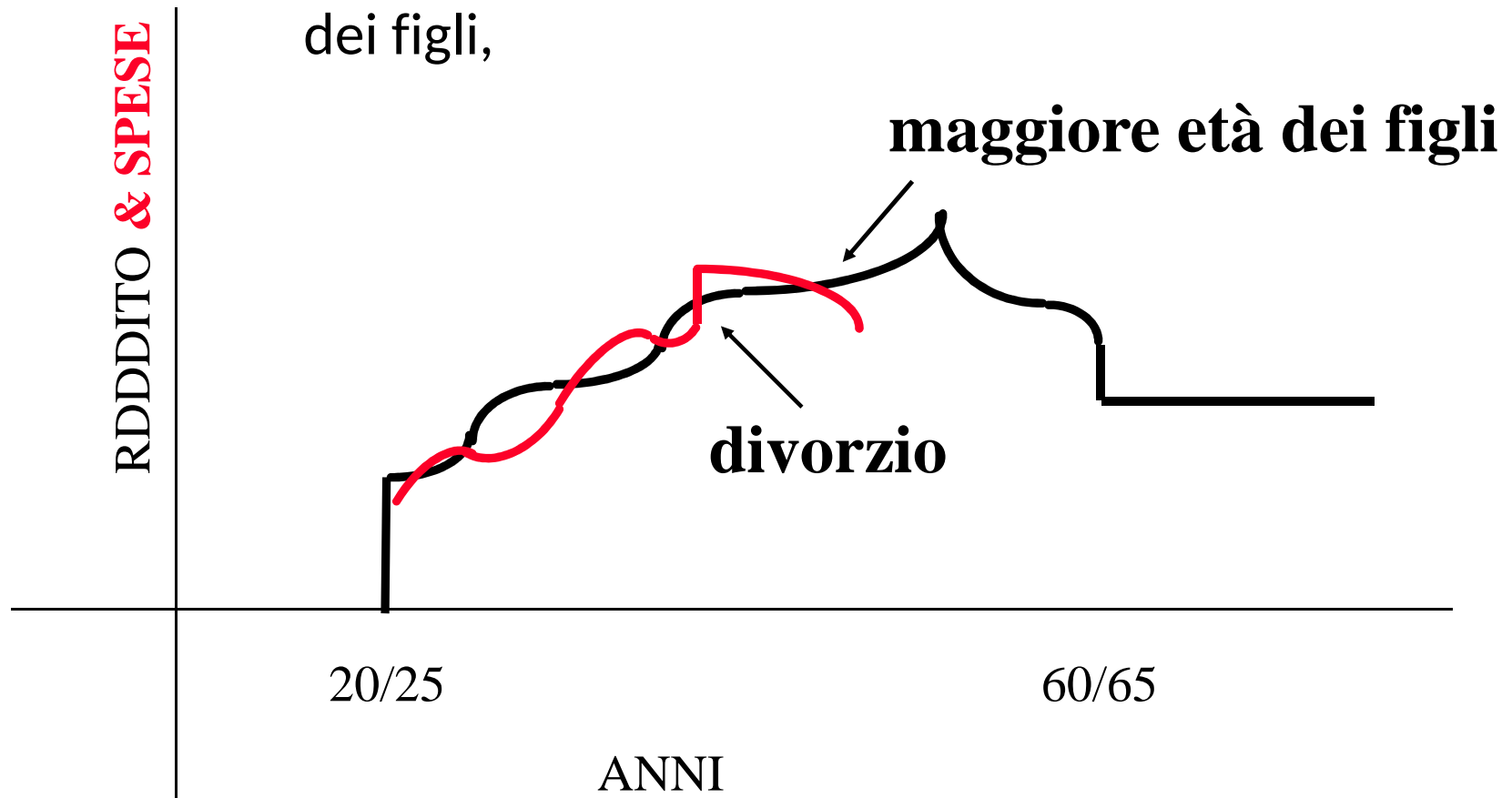
- in funzione:
- di pensioni integrative create precedentemente
- del reddito derivante da investimenti



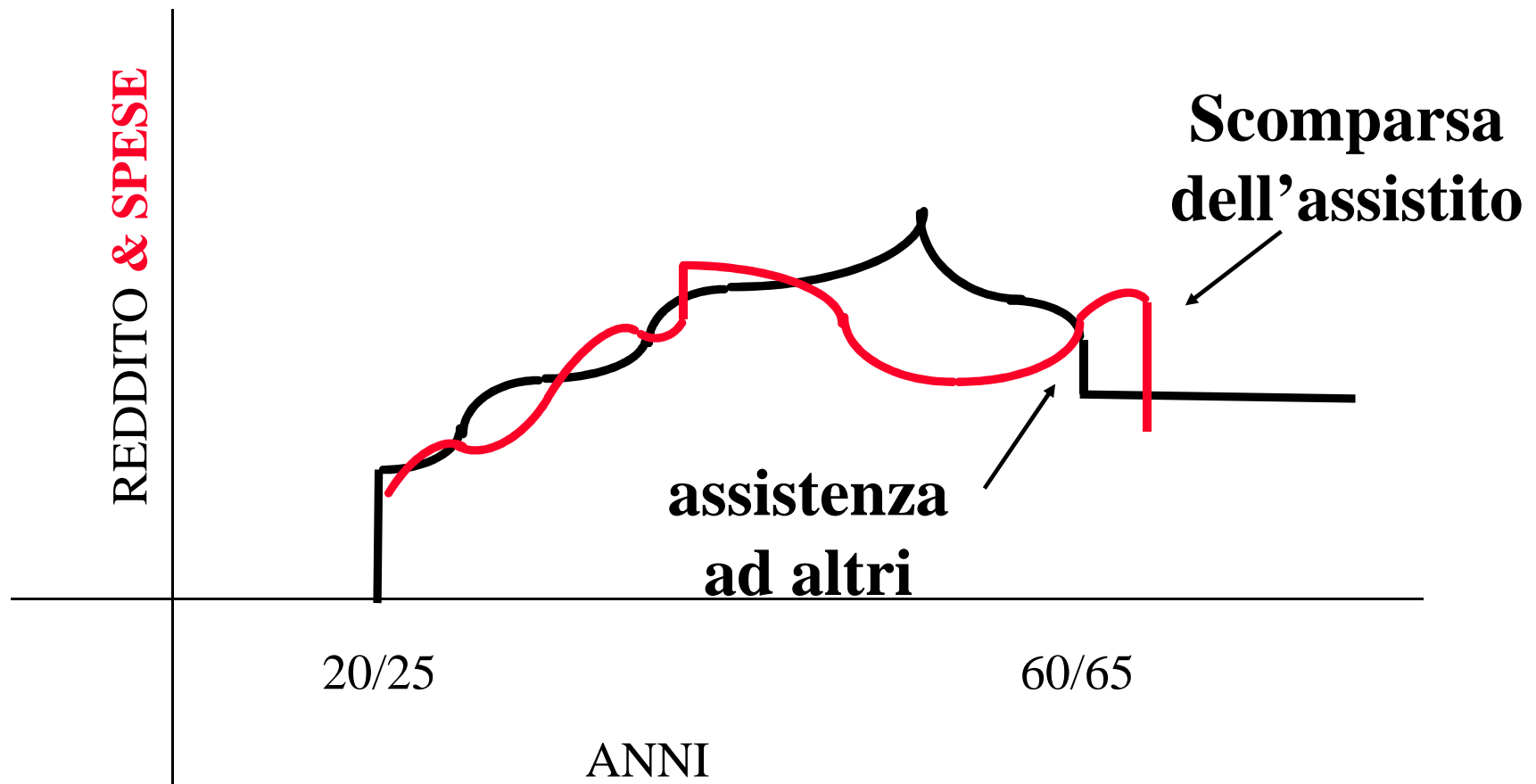
- anche sul versante delle spese si hanno oscillazioni e si moltiplicano le aree di risparmio e di debito, che non risentono esclusivamente della costituzione della famiglia



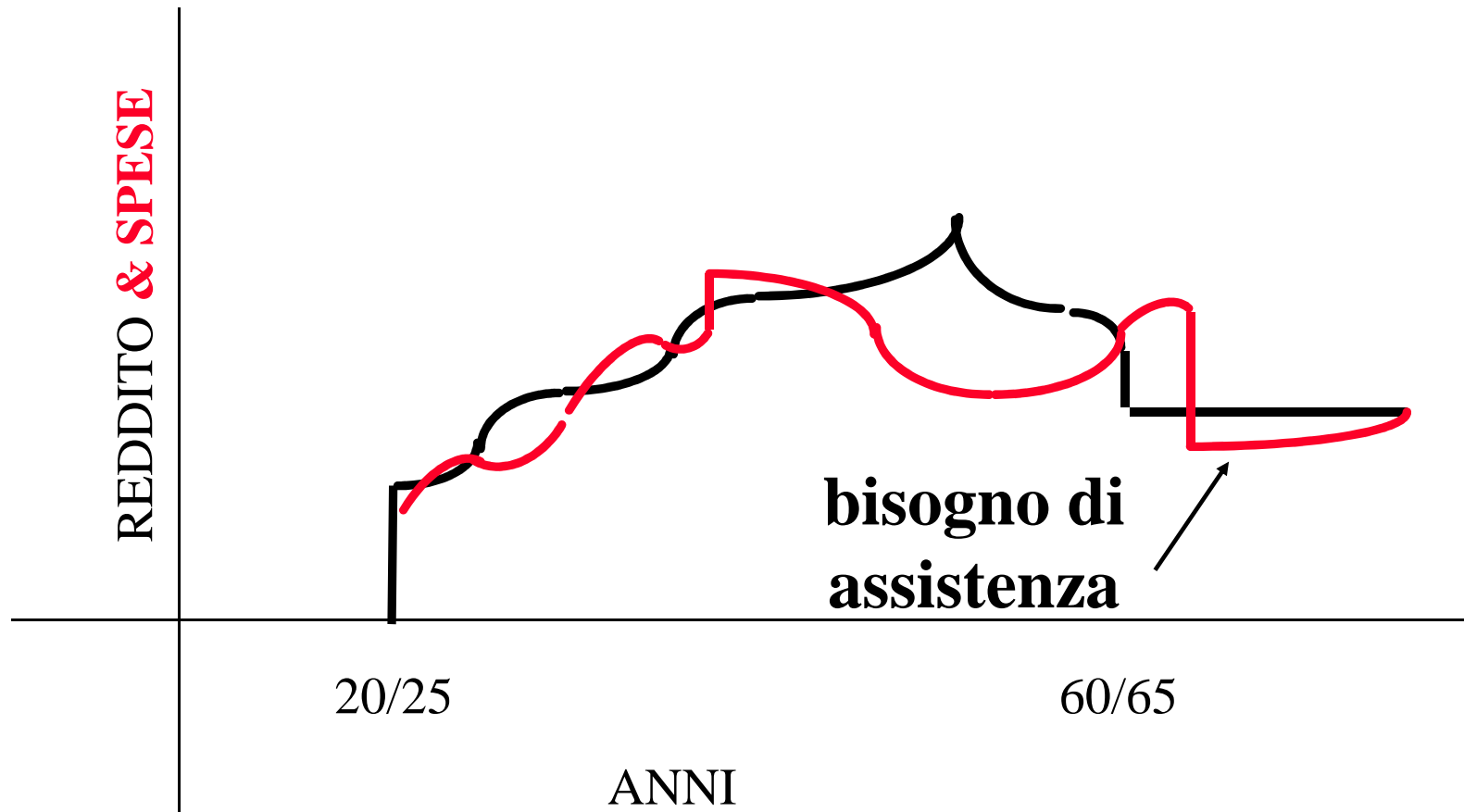
- possono invece intervenire aumenti delle spese, per la distruzione della famiglia, la cui incidenza poi diminuisce con la maggiore età dei figli,



- Un altro netto incremento delle spese si ha per l'assistenza ad altri, che viene poi a cadere con la scomparsa dell'assistito,



- l'ultimo incremento delle spese si ha con il bisogno di assistenza per se stessi durante la parte finale della propria vita



AREE DI RISPARMIO E AREE DI DEBITO



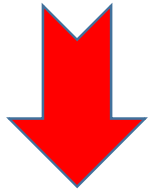
Le tendenze che si vanno delineando hanno tre caratteristiche principali:

- aumento del tenore di vita,
- maggiore individualizzazione dell'individuo e dei consumi a causa di una famiglia sempre meno tradizionale (modelli famigliari con un solo genitore, famiglie ricostruite o allargate),
- Welfare state ridimensionato (riduzione importo pensione, riduzione sanità ecc. ecc.).

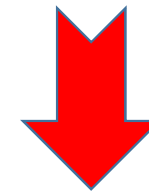
Quali le conseguenze di queste tendenze?

- ❑ **maggiori obiettivi di spesa** (si è per es. portati a duplicare molti beni durevoli originariamente utilizzati dalla famiglia nel suo complesso quali televisione, auto, casa, ecc.),
- ❑ **una minore sicurezza** che il nucleo familiare e lo stato sociale può garantire all'individuo (divorzi, minor numero dei figli, distacco ritardato dei figli dalla famiglia, assistenza sanitaria sempre meno efficiente, sistema pensionistico sempre meno generoso ecc.).

Le **tendenze** che abbiamo schematizzato, producono notevoli effetti dal punto di vista **previdenziale** e **finanziario**



dal **punto di vista previdenziale** occorrerà garantirsi una maggiore tutela contro i rischi che **può correre l'individuo, la famiglia ed il patrimonio,** predisponendo soluzioni che assicurino da eventi negativi ad esempio il maggior produttore di reddito, oppure l'immobile di proprietà ecc. ecc.



dal **punto di vista finanziario** bisognerà ottimizzare l'allocazione del risparmio in funzione dei sempre maggiori obiettivi di spesa.

In altre parole occorrerà sempre più...

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

RISCHI IN AMBITO FAMILIARE

**RISCHI INTERNI
ALLA FAMIGLIA**

TUTELA DELL'INDIVIDUO

*pensione
infortuni
e malattie*

altri rischi

*coniuge
figli*

*parenti non
a carico*

**RISCHI ESTERNI
ALLA FAMIGLIA**

TUTELA DELLA FAMIGLIA

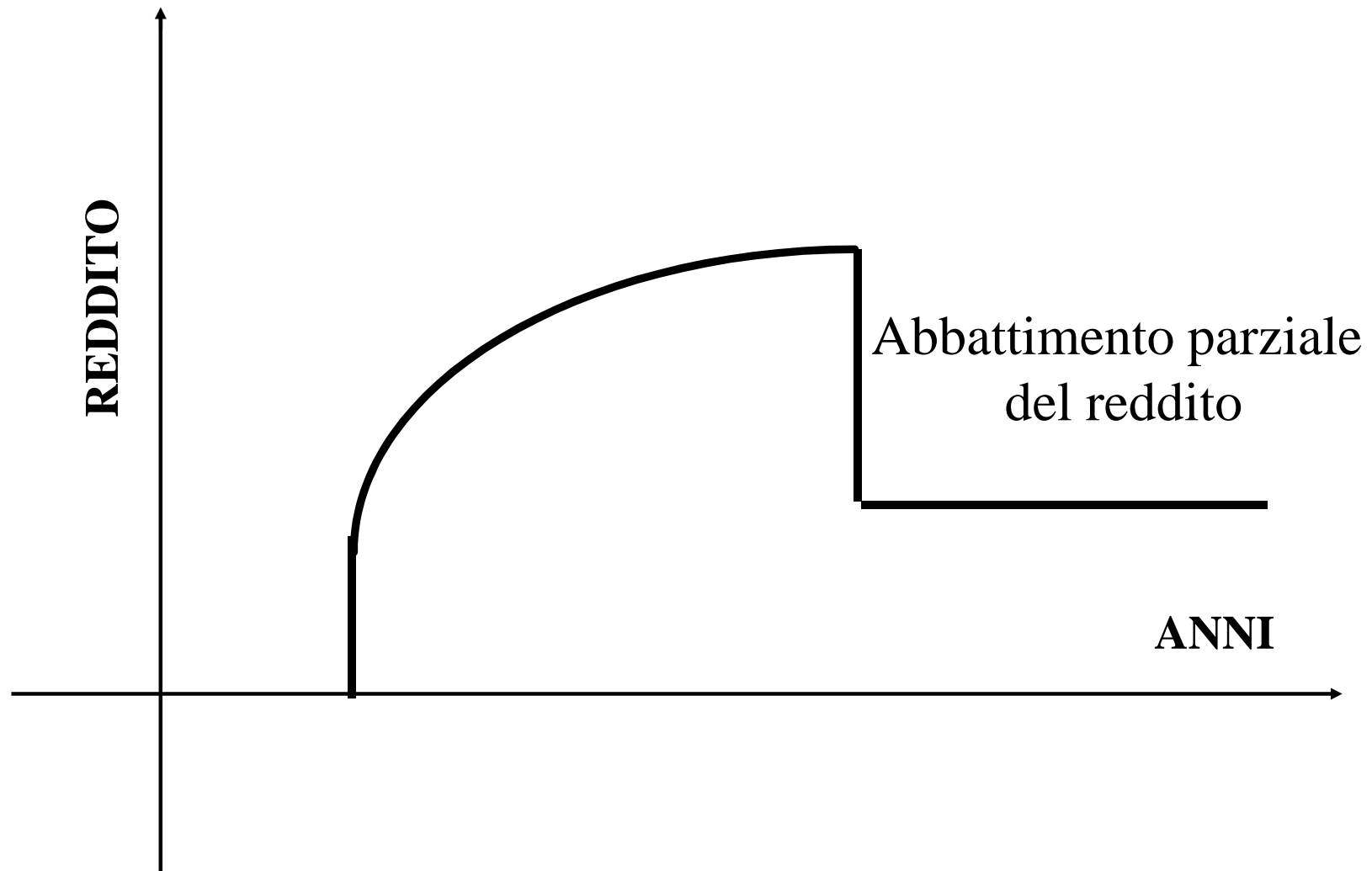
**TUTELA DEL
PATRIMONIO**

*beni immobili
beni mobili*

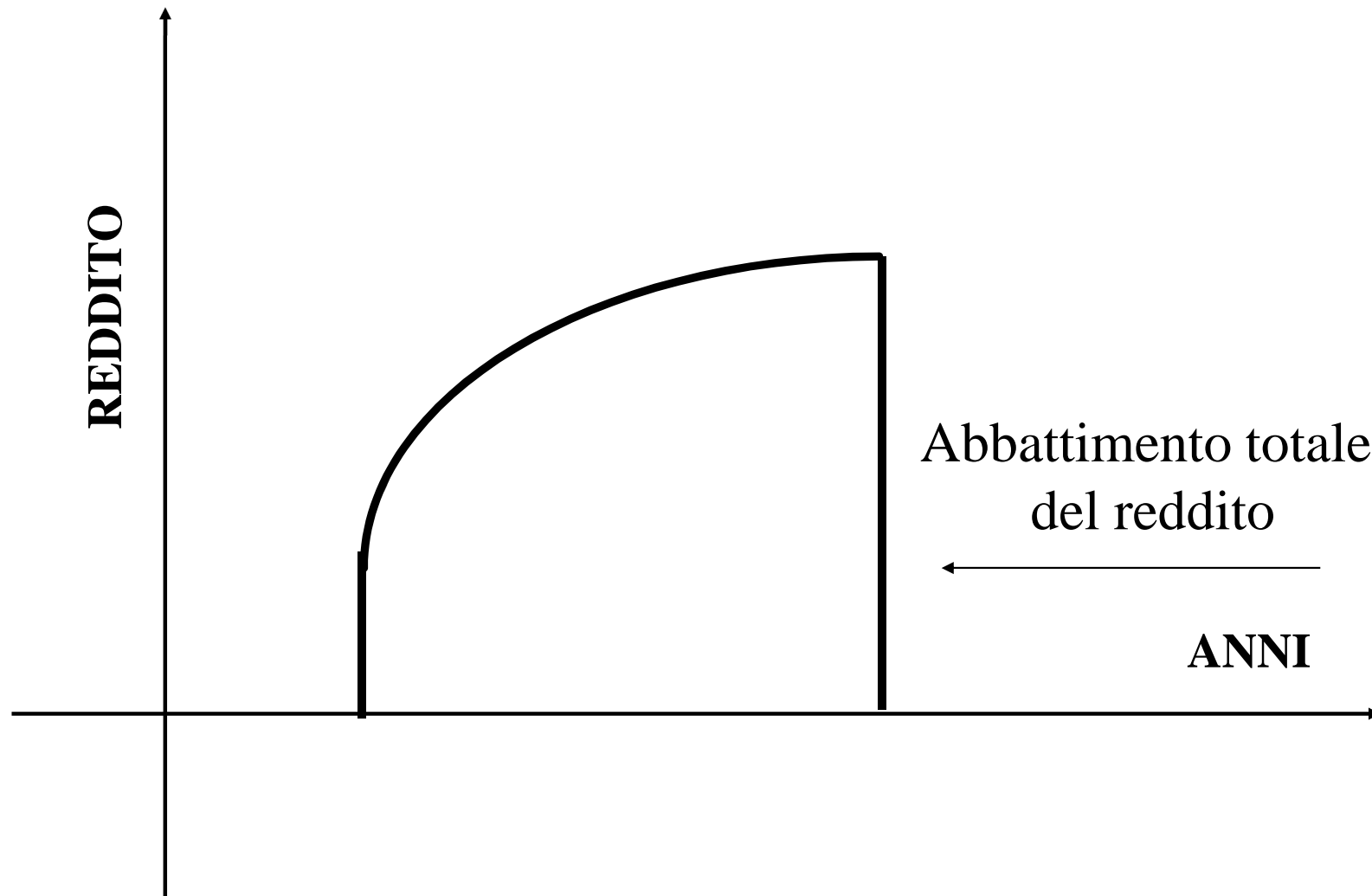
**RESPONSABILITA'
CIVILE**

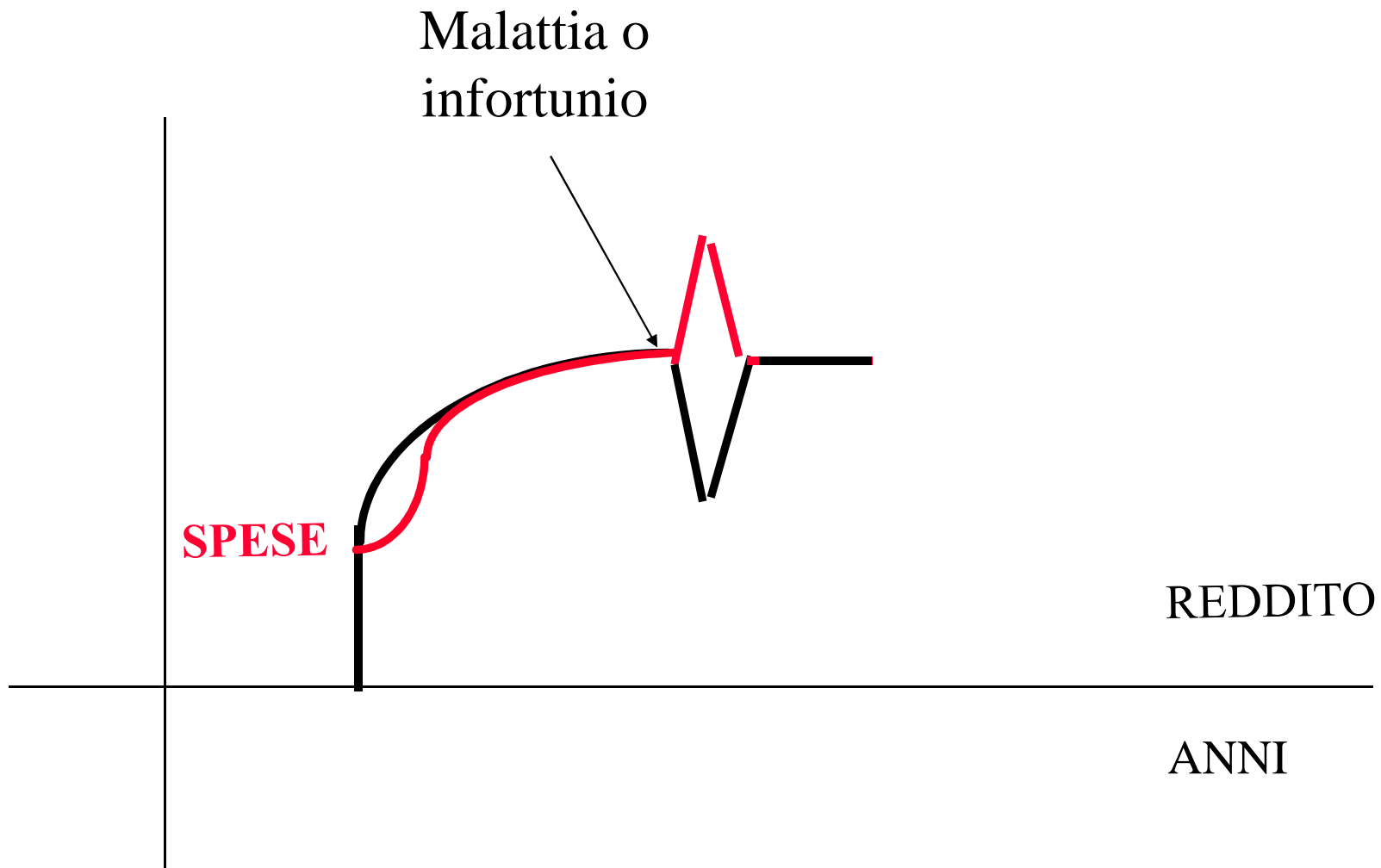
*tempo libero
att. profess.*

PIU' PERCETTORI DI REDDITO IN AMBITO FAMILIARE



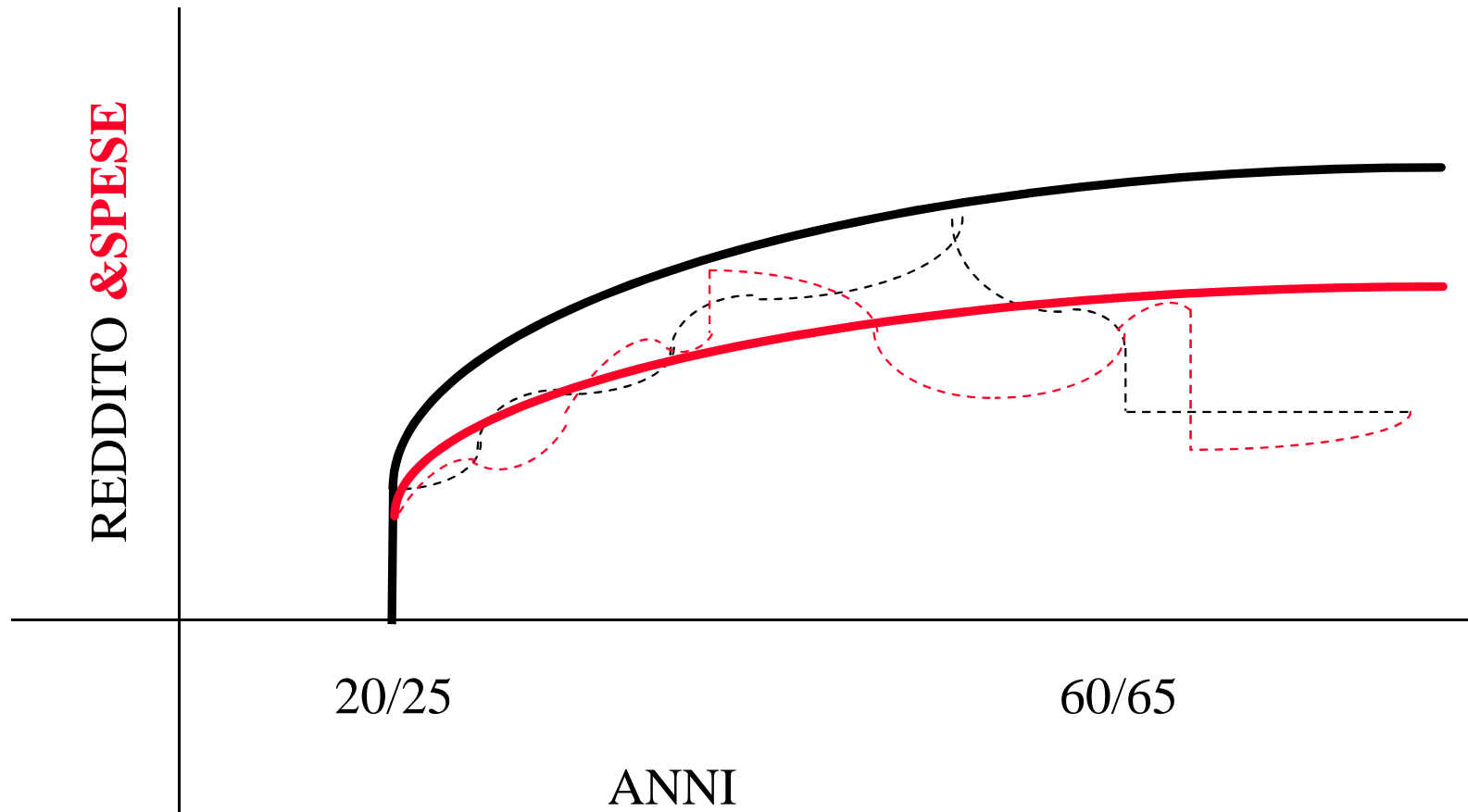
UNICO PERCETTORE DI REDDITO IN AMBITO FAMILIARE





GLI EFFETTI DELLA PIANIFICAZIONE

- se si riuscissero a pianificare tutti i rischi e le spese
- le entrate e le uscite avrebbero questo andamento



La copertura dei rischi

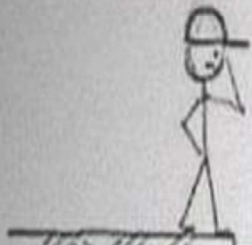


Coprirsi dai rischi ha un **costo**, e se volessimo eliminarne tutte le conseguenze patrimoniali attraverso polizze assicurative, probabilmente non basterebbe l'intero reddito familiare,

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

ALL ABOUT RISK !!

Conviene convivere con il rischio



*High probability
Low impact*

RISK

*Low probability
Low impact*



RISK

Conviene convivere con il rischio

Conviene trasferire il rischio ad altri

*Low probability
High impact*



RISK

*High probability
High Impact*

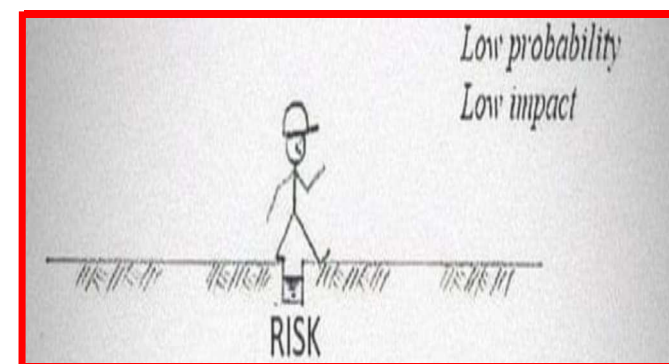
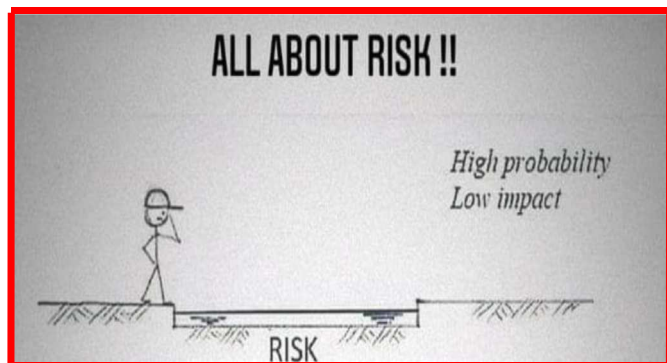


RISK

**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.



- **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?”*, *“...se mi ammalo di **COVID 19?**...”*);

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'* .

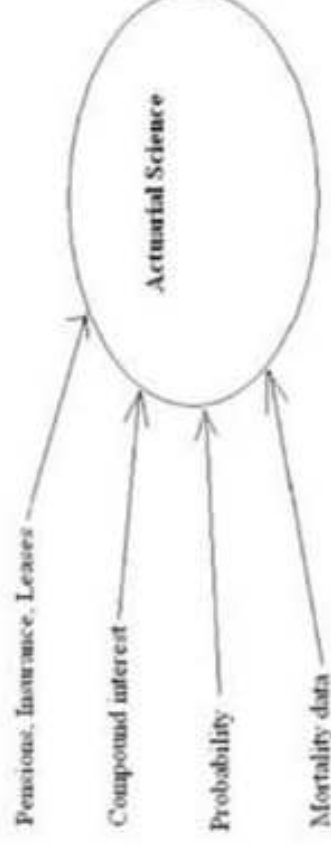
Dopo due secoli (1686) troviamo a Londra la corporazione *'Lloyd's Assicurazioni'* e una diffusione mondiale delle assicurazioni sul trasporto delle merci.



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** .



Witt, Gataker, Huygens, Graunt, Huddle, 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.

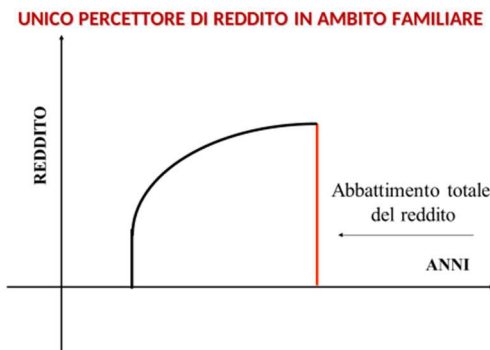
La protezione della famiglia



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

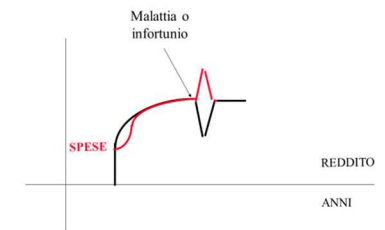


Questa tipologia di rischi va analizzata con la seguente priorità:

- ♦ 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.



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



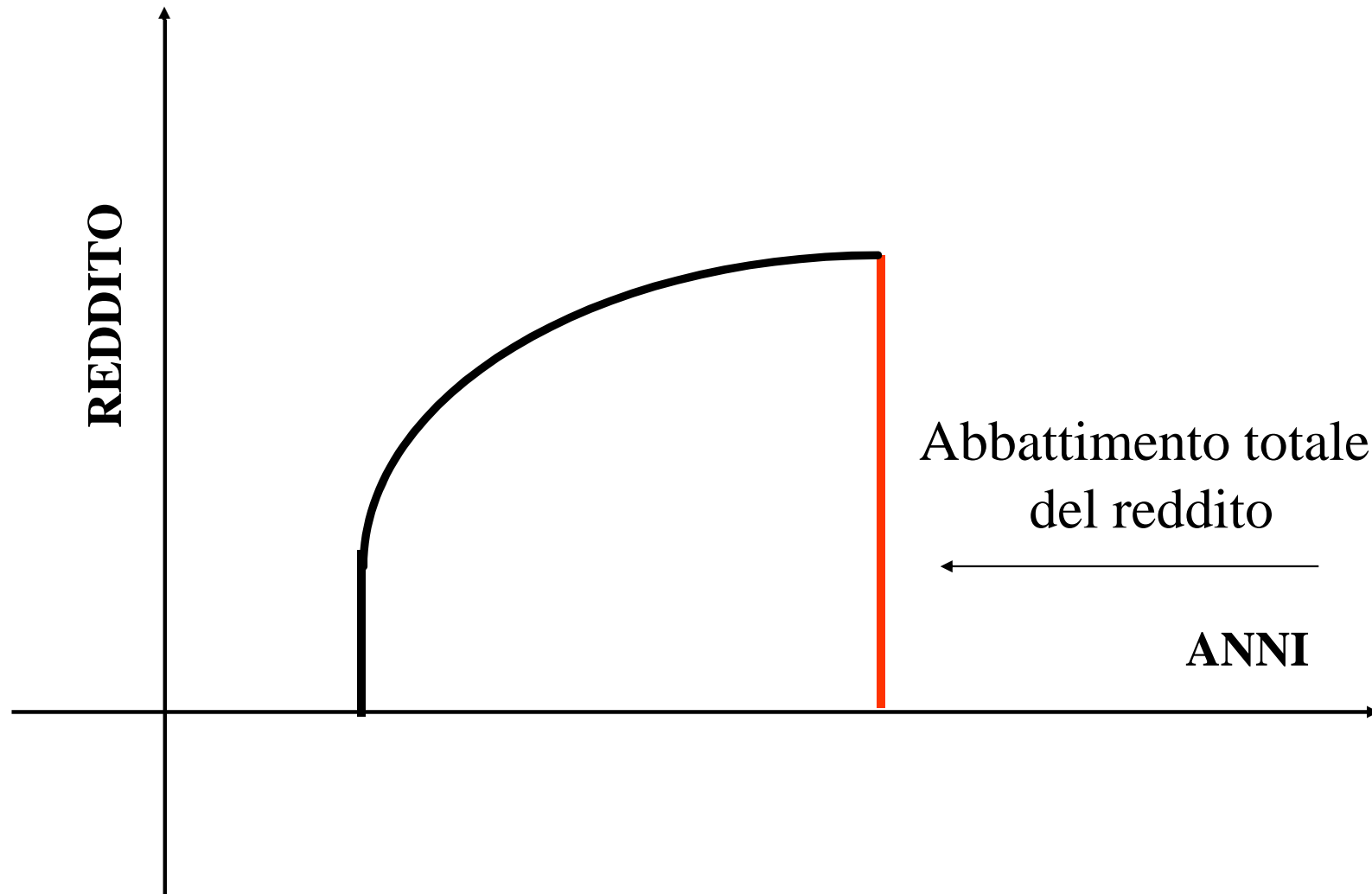
Gli Italiani sono sempre stati restii ad affrontare questi argomenti, ovvero i **principali eventi negativi** che possono colpire i percettori di reddito e di conseguenza il tenore di vita della famiglia, che sono:

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

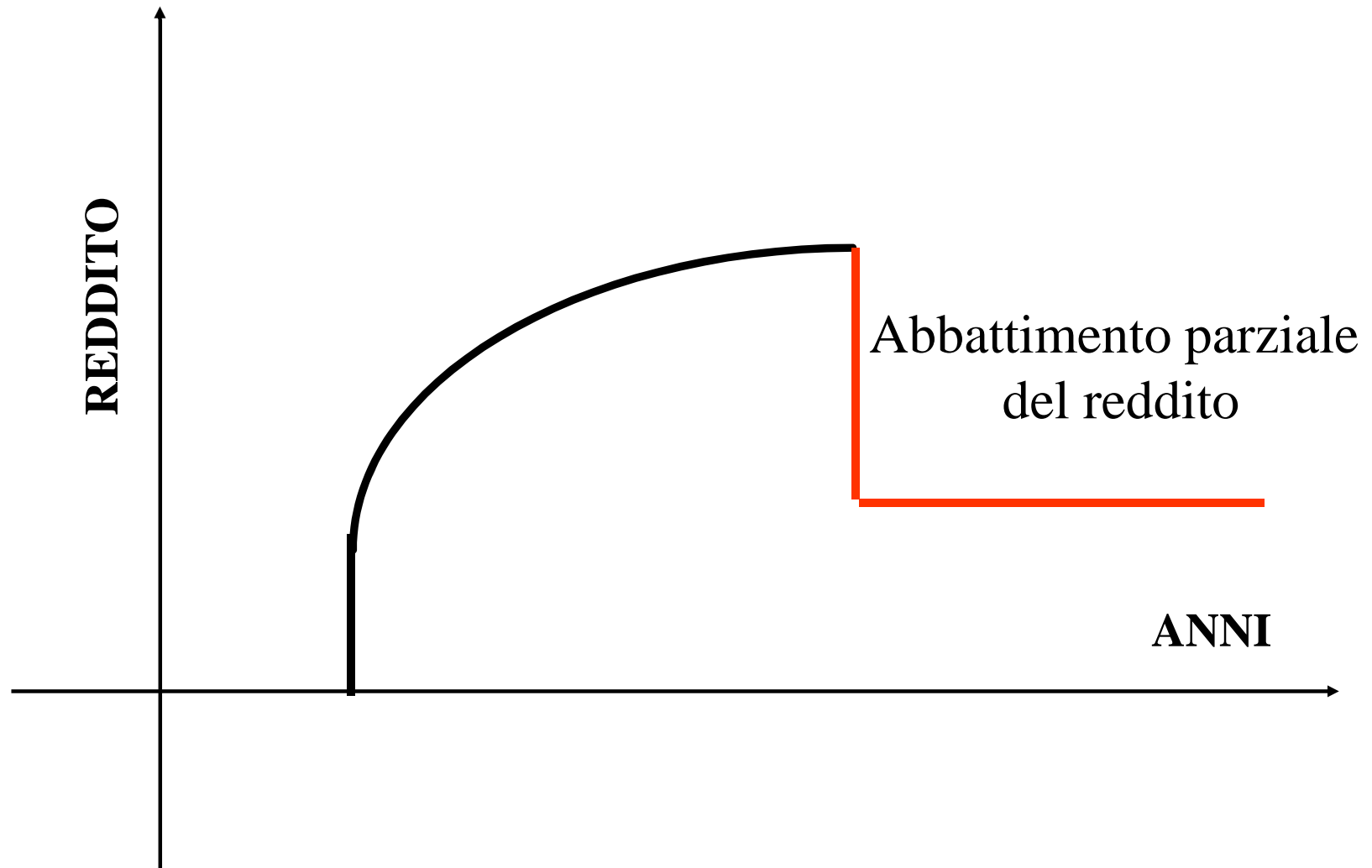
Le polizze caso morte

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

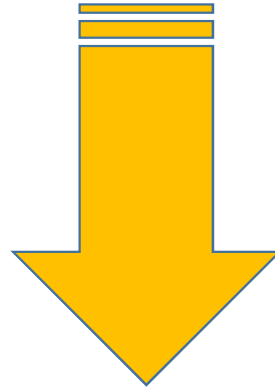
A questo punto occorre approfondire il discorso delle coperture,

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.

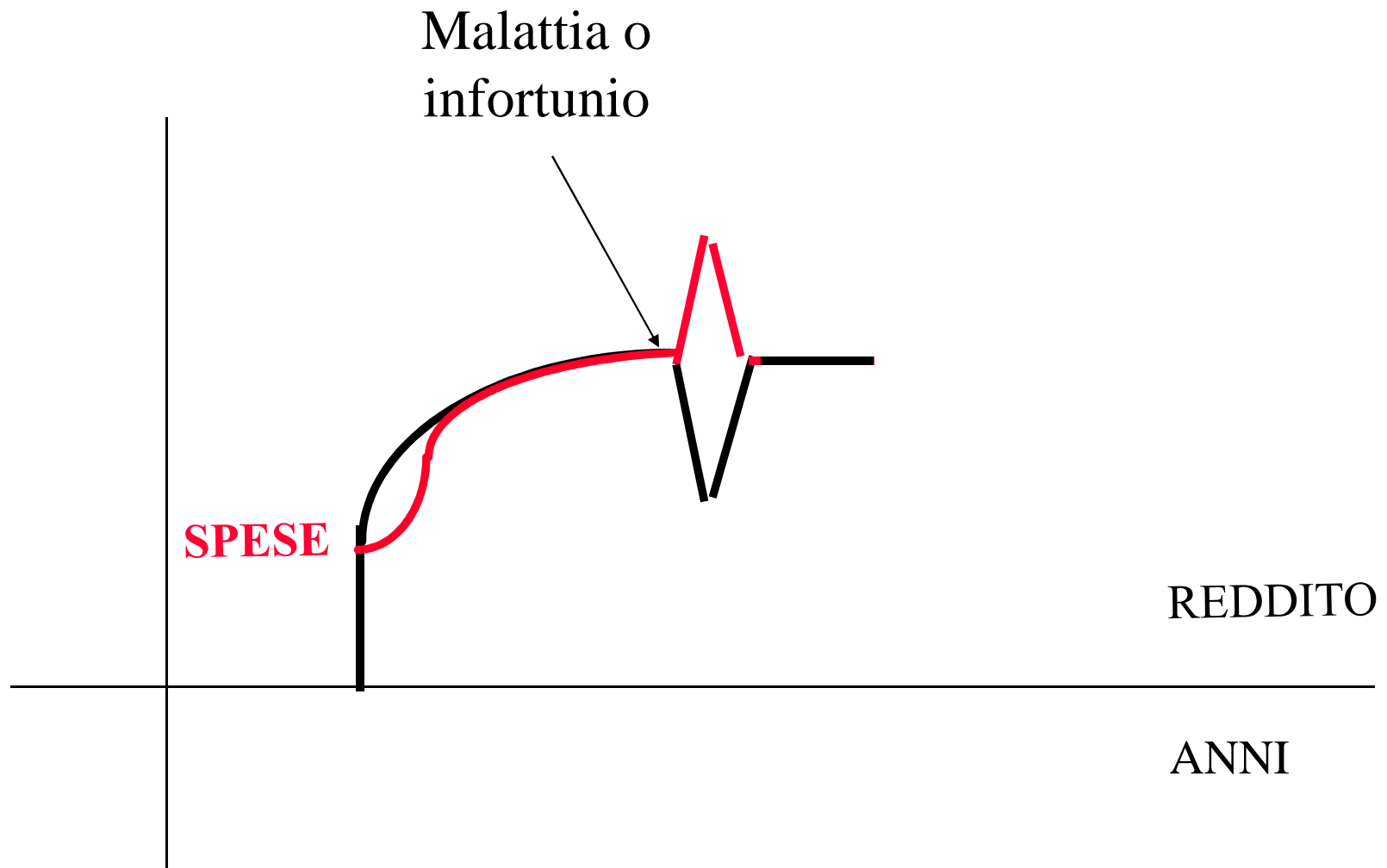
Il capitale in funzione del tempo

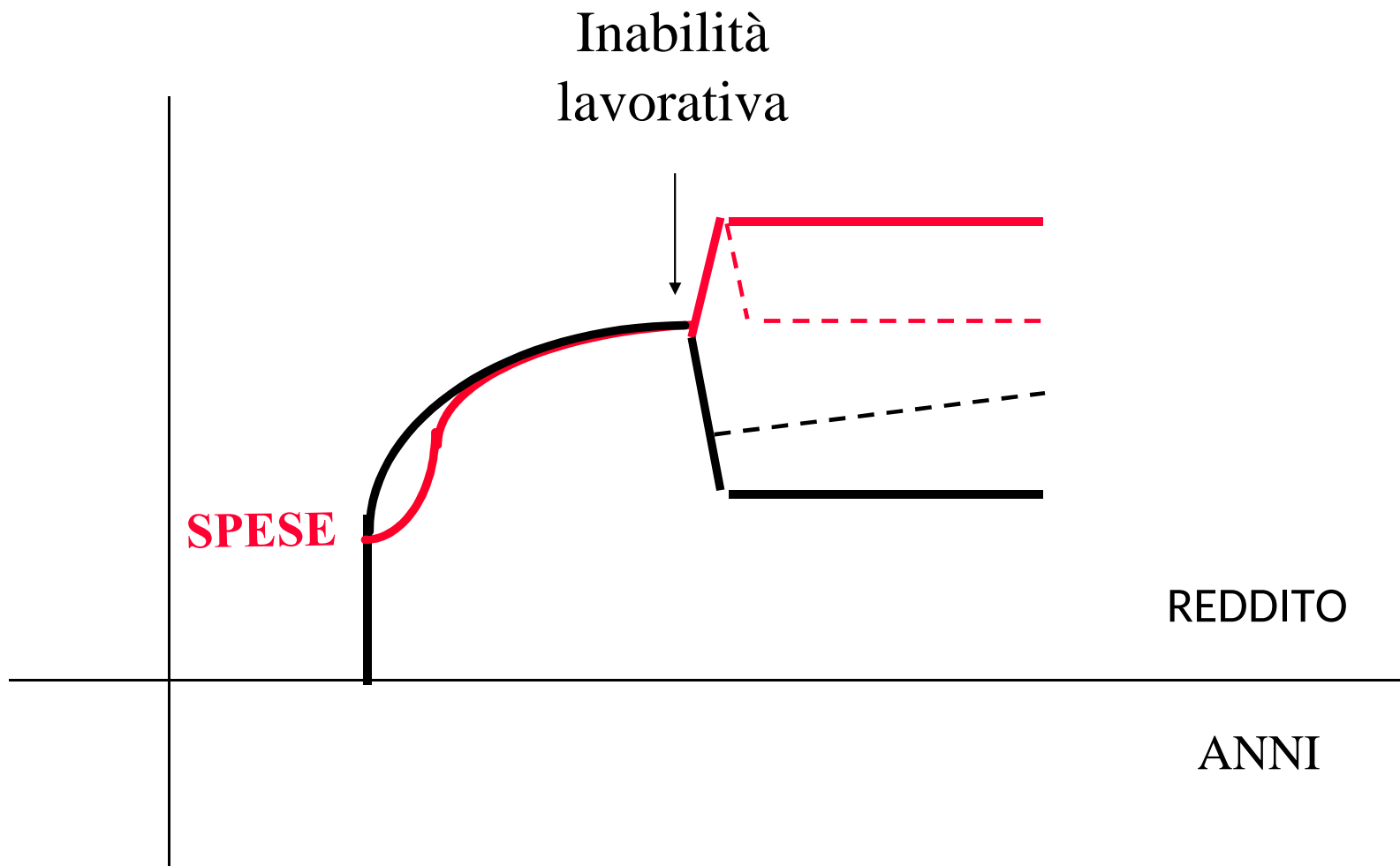


Il **capitale assicurato** dovrà garantire un tempo sufficiente alla famiglia per ricreare la capacità di reddito.


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



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.

Responsabilità Civile



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

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

