

in gravissime, se non drammatiche. In sintesi, molti di coloro che ricevono indennità per invalidità gravi (pensione di invalidità e indennità di accompagnamento), risultano più ricchi, e quindi esclusi dai servizi di cui hanno bisogno. Tante famiglie sono economicamente e fisicamente stremate, proprio per affrontare le necessità di assistenza di familiari, affetti da disabilità gravissima. Il Partito Pensionati sottolinea che vi sono tanti casi in cui l'invalido, necessita di assistenza nell'intero arco delle 24 ore, come nei casi di dolori cronici devastanti, insufficienza respiratoria o casi in cui deve essere alimentato. Questo comporta comunque spese e cure che, molto spesso, vanno ben oltre quelle garantite dal nostro servizio sanitario e degli importi percepiti in relazione all'invalidità riconosciuta. Considerare reddito misure di sostegno alla invalidità è assurdo e non può essere considerato neppure uno strumento utile al

ciutate in perdita da tre esercizi. L'emendamento consiste nell'aggiunta: «con esclusione delle società quotate e degli istituti bancari». La domanda che ci si pone è se la regione vuole sanare la ricapitalizzazione di Mediobanca decisa nel 2014 per un importo di 100 milioni di euro, o se intende intervenire finanziariamente su altre partecipate. In tempo di bilanci da risanare con tagli a tutto il possibile non è di poco conto conoscerne i motivi.

Alberto Fabris
Osoppo

ATTUALITÀ/2 Finanza ecologica

■ Egregio Direttore, finanza ecologica: forse occorre coniare una nuova espressione per racchiudere in un unico ambito l'interesse crescente che suscitano i rapporti tra la banca dove il termine "ambiente" deve essere inteso come "tutto ciò che è in-

■ La classe del 1945 di Cussignacco si è ritrovata per festeggiare il compleanno. Dopo la partecipazione a una messa, celebrata da don Pierpaolo, il gruppo si è ritrovato in ristorante. Foto di Mirella Urban

torno": la natura, i luoghi le persone e i loro valori. Sempre più spesso si parla di "sostenibilità finanziaria", o "finanza verde", "finanza etica" quando le scelte allocative vengono influenzate da considerazioni legate all'impatto sulle risorse naturali. Nel contempo cresce la sensibilità per la "finanza socialmente responsabile", che mette in luce le scelte di portafoglio delle famiglie e/o le decisioni di finanziamento degli investimenti siano guidate da precisi sistemi di valori. Tali banche vengono opportunamente definite alternative, Banca Etica è tutto questo. Si sviluppa in parallelo la "contabilità sociale" che prevede la redazione di un vero e proprio bilancio

dell'effetto che l'attività dell'impresa bancaria ha con i diversi soggetti (azionisti, dipendenti, clienti, fornitori, Stato) con cui entra in contatto. Inoltre va menzionato il fatto che Banca Etica non ha voluto usufruire del vergognoso "scudo fiscale" di berlusconiana memoria, dove si permetteva il pagamento del minimo della sanzione prevista in caso di scoperta di violazione delle norme sul monitoraggio dei capitali, non si intaccava il rendimento fruttato dai capitali all'estero nel periodo in cui non vi sono state pagate imposte dovute in Italia e si prevedeva anche la non punibilità di alcuni reati tributari. Infine, non dimentichiamo l'attenzione all'integrità finanziaria,

intesa come impermeabilità dei flussi finanziari ai rischi di distorsione provocati dalla presenza di comportamenti scorretti. Io personalmente sono un socio sottoscrittore di Banca Etica e trovo francamente diseducativo ingiusto iniquo e immorale che il governo italiano ha deciso che il conto debba essere pagato da tutte le banche italiane. Anche quelle virtuose, anche quelle che lottano per restare coerenti con la missione di sostenere l'economia reale e sostenibile mantenendo in equilibrio i propri bilanci senza alcun aiuto pubblico come Banca Etica. No così proprio non va!

Giuseppe Marcuzzi
Aiello del Friuli

italiani che invece ne invocano a gran voce la loro liberazione. Se questa è la classe dirigente del Partito Democratico, oggi partito di Governo, ho paura che i due Marò faranno in tempo ad andare in pensione in India visto l'interesse manifestato per loro.

Mario Pinto
Pordenone

PREMARIACCO Presepe in casa, bella iniziativa

■ Vorrei ringraziare il Grop (Gruppo ragazzi Orsaria Premariacco) per l'iniziativa "Presepe nelle famiglie" molto gradita nel nostro comune. Io con la mia famiglia da diversi anni partecipiamo e siamo rimasti molto soddisfatti dalla simpatia e cortesia dei ragazzi che ci hanno fatto visita. Ragazzi del Grop continuate così che la comunità di Premariacco sarà sempre liete di ospitarvi.

Paoloni Giovanni Jenco
Premariacco

Il prestito vitalizio sulla casa ora è più agevole per gli anziani

■ Cosa può fare un pensionato con un reddito ridotto ma proprietario di una casa per soddisfare un'esigenza imprevedibile di spesa consistente?

Forse non tutti sanno che esiste una particolare forma di finanziamento a medio-lungo termine garantito da ipoteca su un immobile: si tratta del prestito vitalizio ipotecario, istituito in realtà già esistente già dal 2006 e di recente innovato (L. 44/2015). Questo strumento consente alla persona ultrasessantenne di ottenere una certa somma (in un'unica soluzione o sotto forma di rendita) da parte di una banca, purché sia proprietario di un immobile a destinazione residenziale, sul quale a garanzia

andrà iscritta ipoteca di primo grado. Il termine per la restituzione della somma di solito coincide con la morte del mutuatario, con possibilità per gli eredi di recuperare la casa pagando il debito verso la banca. Tale contratto può prevedere o che il soggetto finanziato non debba pagare nulla finché è in vita, in quanto gli interessi e le spese andranno rimborsati unitamente al capitale alla data del suo decesso, oppure che il mutuatario rimborsi già in vita interessi e spese. Naturalmente colui che ha ricevuto il prestito farà decadere il contratto qualora trasferisca il bene oppure ne riduca in qualunque modo il valore. La nuova normativa potrebbe costi-

tuire uno strumento valido per far ottenere a persone di basso reddito ed età avanzata una fonte di liquidità importante. Di fatto questo strumento sembra per certi versi migliore rispetto ad un altro metodo nella prassi usato per ottenere liquidità, ossia la vendita della nuda proprietà di un immobile mantenendone l'usufrutto; infatti in quest'ultimo caso l'immobile esce definitivamente dalla disponibilità del soggetto senza possibilità di riacquisto da parte degli eredi, ed inoltre impone un'immediata e immutabile valutazione del valore della nuda proprietà in base alle prospettive di vita del soggetto finanziato, senza considerare future rivalutazio-

ni dell'immobile sul mercato. Tuttavia non può nascondersi il fatto che tale istituto presenta una disciplina molto lacunosa e a volte in contrasto con il resto della legislazione italiana, con elementi, tra l'altro, del tutto a favore degli istituti di credito (che per esempio potranno derogare alla normativa in materia di interessi sugli interessi). Rimane comunque il fatto che il prestito vitalizio ipotecario, ancora poco diffuso in Italia, potrebbe essere una via d'uscita per una consentire una vita dignitosa a soggetti deboli della nostra società.

Avv. Alessandra Paci
www.studiolegalepaci.com

In collaborazione con
Professionisti.it
il primo network dei professionisti in Italia
www.professionisti.it
Numero Verde 800 901 335
Email: info@professionisti.it

Dopo i saldi è l'ora della formazione

■ Come vendere andando oltre a saldi e sconti?

Succede spesso di non trovare personale formato alla vendita, addetti commerciali poco gentili, poco inclini all'ascolto e alla comunicazione, appena sufficientemente informati sul prodotto che propongono. Queste carenze non danneggiano solo il consumatore, ma anche l'azienda, che ne perde di fatturato e di immagine. Gli addetti alle vendite e il personale commerciale, sono uno dei principali biglietti da visita del brand. Serve fare una formazione mirata per creare una vera e propria strategia di vendita a 360°, per imparare a gestire le esigenze di ogni cliente.

Le tecniche di vendita si fondano sui principi della comunicazione e del marketing, per questo serve competenza comunicativa per creare un rapporto positivo venditore/cliente. Come fare? Sviluppando un ascolto attivo, ovvero cercando di scoprire bisogni e desideri del cliente, ponendo le giuste domande. Serve saper presentare bene caratteristiche e benefici del prodotto o servizio, infine bisogna superare le obiezioni e gestire il cliente sia durante che dopo la vendita. L'obiettivo è conquistarlo con un elevato valore aggiunto interpersonale, con disponibilità e atteggiamento di servizio. Agenti commerciali, manager, venditori da banco, per ottenere buoni risultati, devono migliorare la propria capacità di persuasione e di dialogo, acquisendo le giuste tecniche di vendita e, oggi sempre più, un approccio da consulenti.

Dott. Damiano Frasson
Formatore e Coach GRUEMP