

SOLO UN ITALIANO SU QUATTRO CHIEDE AL CONSULENTE DI AIUTARLO A PIANIFICARE

di Lorenzo Magnani

È la quota di aderenti agli strumenti previdenziali, tra i clienti delle reti di consulenza, secondo Finer Finance Explorer. Assoreti calcola che della raccolta complessiva di 745 milioni, a giugno 2021, solo 18 milioni siano imputabili a fondi pensione e Pip. Da un lato la domanda è debole. Ma i banker hanno una responsabilità chiave. E devono lavorare per creare consapevolezza. Vale soprattutto per i giovani



Nonostante le prospettive future soprattutto per i giovani siano sempre più incerte, gli italiani che si affidano a prodotti di previdenza integrativa sono ancora molti pochi. Anche tra quelli più avvezzi alle tematiche d'investimento. Come riporta Nicola Ronchetti, ceo e fondatore di Finer Finance Explorer, tra i clienti dei consulenti finanziari solo uno su quattro infatti sottoscrive soluzioni di previdenza in senso lato, ovvero comprensiva di tutto il mondo assicurativo. Tale dato trova conferma anche nei dati di Assoreti. A giugno 2021, la raccolta complessiva delle reti è stata pari a 745 milioni di euro. Di questi solo 200 milioni, il 27 %, sono attribuibili agli asset assicurativi e previdenziali, ma la maggior parte di questa cifra è rappresentato dalle unit-linked e dalle vita tradizionali. Solo circa 18 milioni di euro sono imputabili dunque a fondi pensione e piani individuali pensionistici. A commentare questi dati è Luigi Conte, presidente di **Anasf**, l'associazione nazionale consulenti finanziari. Partendo dalla constatazione che la domanda sia a livelli ancora molto bassi, per Conte i temi sono due: l'interesse tra i cittadini è crescente ma ancora molto può e deve essere fatto. "Veniamo da un lungo periodo storico dove non esisteva la sensibilità al problema, perché l'Inps veniva considerato come il grande contenitore delle rendite previdenziali. Le crisi che negli anni hanno successivamente colpito il mondo della previdenza pubblica hanno stimolato - a mio avviso in maniera ancora troppo leggera - il legislatore a modificare la struttura nor-

mativa per incentivare alcune forme di previdenza complementare. Il contributo fondamentale nella sensibilizzazione delle persone sul tema è stato però fornito dai consulenti finanziari, la cui stessa attività è basata sulla progettazione, programmazione e definizione dei cicli di vita". Tuttavia la strada da fare è ancora lunga perché le resistenze del cittadino medio sono ancora molto elevate: "in primis per questioni di retaggio culturale e perché il futuro remoto lo si guarda sempre con meno apprensione del futuro più prossimo", dice Conte. Questo spiega come mai i più sensibili a queste tematiche siano paradossalmente gli italiani di età più matura, il cui rischio pensionistico è notevolmente minore. Da un sondaggio condotto da Finer emerge infatti come il 75 % degli individui tra i 55 e i 60 abbia una consapevolezza di queste tematiche, percentuale che scende al 52 % tra i 45 e i 54 anni per arrivare a un valore inferiore al 30 % per le generazioni successive. Per Ronchetti queste percentuali sono contro intuitive dato che i giovani, oltre ad essere i soggetti più toccati dal tema previdenziale, sono anche quelli che hanno la possibilità di accantonare prima e dunque meglio. In larga parte è un problema culturale. Il 42 % degli italiani pensa infatti che la pensione non sia un problema: nel caso in cui dovesse mancare la liquidità necessaria per sostenersi continuerebbero a lavorare o venderebbero gli immobili di famiglia. Il 17 % invece afferma che nel caso di risorse diminuite adeguerà di conseguenza il proprio tenore di vita.

LEGGI



Le generazioni Z è più previdente?
I risultati (sopra) di un sondaggio, condotto da Charles Schwab e Logica Research negli Stati Uniti.



Tuttavia, la domanda latente è solo una faccia della medaglia: il problema è anche e soprattutto di offerta. “Private banker, consulenti finanziari e anche gestori bancari sono poco pro-attivi. Sulle tematiche previdenziali l’81 % dei clienti intervistati dichiara che non ha mai affrontato questa tematica con il proprio consulente per gli investimenti. Questo dato mostra come quello previdenziale sia dunque un mercato guidato dall’offerta: per convincere gli italiani della bontà della previdenza complementare bisogna innanzitutto comunicarglielo”, spiega Ronchetti che ritiene che in capo ai consulenti ci sia anche una responsabilità di educazione finanziaria nei confronti dei propri clienti. D’altronde è proprio quello che questi ultimi si aspettano. Alla domanda su chi dovrebbe educare in materia di previdenza complementare, il 58% degli intervistati ha risposto che dovrebbero essere le banche e i **promotori finanziari** a parlarne. Secondo il 43% invece dovrebbe essere innanzitutto l’impresa a spiegare l’importanza di integrare la propria pensione, mentre per il 41% dovrebbero essere amici e parenti. Infine, il 16% ritiene che questo compito spetti ai commercialisti. C’è un altro tema: nella sottoscrizione dei prodotti previdenziali, oggi prevale oggi un atteggiamento assolutamente difensivo. Il 79% si orienterebbe su prodotti con rendimenti bassi ma a capitale garantito. “Soluzioni a capitale garantito vanno bene per obiettivi e un orizzonte temporale di breve termine, come può essere l’acquisto di una casa. Quando invece gli anni d’investimento a disposizione iniziano ad aumentare, l’investitore dovrebbe entrare in modalità

risk on”, commenta Ronchetti che conclude: quello che oggi manca è dunque un dominus, una figura in grado di guidare i propri clienti verso la previdenza integrativa e che al contempo permetta loro di accedere ai mercati finanziari. Alcune realtà all’avanguardia hanno ideato delle figure, gli insurance specialist, a supporto del consulente finanziario sulle tematiche previdenziali”. Secondo Conte, è arrivato il momento di dare un segnale forte a livello istituzionale tramite l’introduzione di una serie di incentivi. “L’incidenza dalla componente fiscale è un elemento fondamentale per convincere il cittadino stesso nei tempi opportuni all’accantonamento previdenziale. La nuova riforma potrebbe essere in questo senso meno incentivante, ma ci riserviamo un giudizio finale a fronte della possibile introduzione di elementi migliorativi”.

FOCUS

Il ruolo dei consulenti finanziari è essenziale per promuovere una maggiore educazione finanziaria in materia previdenziale.

UN DATO

L’81% dei clienti non ha mai affrontato questa tematica con il proprio consulente finanziario.

L’IDEA

I consulenti finanziari dovrebbero guidare i clienti anche nella scelta dello strumento corretto di previdenza integrativa: maggiore è l’orizzonte a disposizione, maggiore dovrebbe essere il profilo di rischio e rendimento.