

Manca un mese al "D-day" della scelta Tfr/1

LA VERA RIFORMA HA NOME TRASPARENZA

Consulenza previdenziale: 10 motivi
la rendono in Italia quasi impossibile.
Questo spiega le scarse adesioni.
Ma alla fine ci sarà il "salto" se....

di Linda Bellunato e Sergio Sorgi - Progetica

I primi dati emersi dalla sottoscrizione di forme previdenziali nel 2007 confermano una scarsa predisposizione degli italiani verso la previdenza complementare. A 45 giorni dalla scadenza ddl **30 giugno**, infatti, il **75%** dei lavoratori non ha ancora deciso. Questo è dovuto sia a fattori tecnici sia a fattori soggettivi. Sul primo versante, gioca un grande ruolo l'irreversibilità, ossia il fatto che una volta scelto di destinare il Tfr alla previdenza complementare, non si torna più indietro. E il contratto tra individuo e previdenza è assai definito per il primo e molto aleatorio per la seconda. Basti pensare che è possibile in ogni istante una revisione della fiscalità o delle modalità di anticipazione per capire come di fatto la previdenza oggi sia ricca di alea per chi ne privilegia gli aspetti extra-pensionistici. Altrettanto importante, tuttavia, risulta la dimensione soggettiva, dato che il decisore-essere umano ha dei limiti: non si può pensare che abbia sempre ben chiare le proprie credenze e preferenze rispetto al compi-

to di decisione da assolvere, né che sia in grado di utilizzare sempre strategie ottime per massimizzare il risultato atteso. Nella presa di decisione previdenziale intervengono molti tipi di fattori individuali e contestuali, tra cui il numero di alternative e la loro similarità, la presenza (o assenza) di alternative dominanti, la modalità di presentazione e quella di risposta. Infine, la variabile tempo: sia come pressione temporale, sia come durata della validità della scelta. Per tale motivo, per supportare la decisione dei risparmiatori, **è necessario che si sviluppi anche in Italia la consulenza previdenziale**, attività capace di fornire a un individuo motivazioni finalizzate alla consapevolezza e dunque all'esercizio di scelta tra le alternative disponibili. Consulenza tuttavia rischia di essere un logolide, parola senza senso, se non gli si attribuisce una lettura quanto meno condivisibile. Nella nostra visione, si può definire consulente colui che, supportato da una cultura di ordine metodologico, demografico, previdenziale, finanziario, assicurati-

vo, normativo e fiscale effettua con un risparmiatore attività di:

- 1. sensibilizzazione**, volta a evidenziare i motivi di una pianificazione previdenziale;
- 2. diagnostica**, ossia quantificazione temporale ed economica dei bisogni essenziali e secondari di integrazione pensionistica;
- 3. definizione dell'offerta**, che implica la ripartizione dei bisogni per matrici di trasferimento del rischio e la scelta di strategie, *benchmark* e prodotti;
- 4. assistenza**, che consiste nel monitoraggio periodico del piano.

La consulenza, come più volte affermato sulle pagine di questo mensile, dovrebbe essere fornita per iscritto: è modalità necessaria per creare una vera diffusione della previdenza e per forare il muro della scarsa trasparenza che ancora oggi rende quasi invisibili ai risparmiatori le prestazioni pensionistiche, la loro misura, il loro rischio. Per diffondere consulenza previdenziale, tuttavia, devono verificarsi due condizioni: la prima è che esista un mo-

Tabella Fondi pensione negoziali.

Composizione del portafoglio titoli.

FONDI MONOCOMPARTO		FONDI MULTICOMPARTO					TOTALE
Titoli in debito		Obb. puro	Obb. misto	Bilanciato	Azionario	Totale	
Italia	26,6	43,8	15,1	23,1	17,5	18,8	20,9
Altri Paesi area euro	40,3	36,4	48,2	41,7	15,3	44,9	43,7
Altri Paesi Unione Europea	0,5	7,4	3,3	1,2	-	2,7	2,1
Stati Uniti	1,8	11,7	8,3	1,1	1,2	6,0	4,9
Giappone	0,2	-	0,9	-	-	0,6	0,5
Altri Paesi aderenti OCSE	0,2	0,7	1,0	0,3	-	0,8	0,6
Paesi non aderenti OCSE	-	-	0,2	-	-	0,1	0,1
TOTALE	69,6	100,0	77,0	67,5	34,0	73,9	72,7
Titoli di capitale							
Italia	2,4	-	1,0	2,0	6,6	1,4	1,7
Altri Paesi area euro	8,2	-	9,2	17,5	25,6	11,9	10,9
Altri Paesi Unione Europea	5,0	-	2,2	2,3	5,0	2,2	2,9
Stati Uniti	10,1	-	7,3	7,7	19,7	7,4	8,2
Giappone	2,4	-	2,6	2,2	5,9	2,4	2,4
Altri Paesi aderenti OCSE	2,2	-	0,7	0,6	2,5	0,7	1,1
Paesi non aderenti OCSE	0,2	-	0,1	0,2	0,8	0,1	0,1
TOTALE	30,4	-	23,0	32,5	66,0	26,1	27,3
TOTALE PORTAFOGLIO TITOLI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Covip; anno 2005; dati di fine periodo; valori percentuali.

Per allocazione geografica si fa riferimento al Paese di residenza degli emittenti. La tavola comprende gli investimenti in titoli per il tramite di OICR, pertanto vengono trattati come un "velo".

dello e un comportamento consulenziale concreto; la seconda è che la consulenza sia favorita e non ostacolata. Di seguito proponiamo dieci riflessioni sul perché, diversamente, **la previdenza in generale e la consulenza previdenziale in specifico non sembrano ad oggi favorite** da nessuno degli attori che dovrebbero essere interessati alla maturità delle scelte dei risparmiatori: lo Stato, le aziende, il mercato dell'offerta e, perché no, gli stessi risparmiatori.

1. LA PREVIDENZA NON SIA PRIVATA

Ormai da tempo i governi che si sono succeduti alla guida del Paese hanno preso consapevolezza del fatto che, tra qualche anno, il sistema pubblico di previdenza non sarà in grado di garantire ai lavoratori che vanno in pensione gli attuali tassi di sostituzione: un lavoratore dipendente che ha oggi 30 anni, si indirizza verso una pensione pubblica corri-

spondente a circa metà del proprio stipendio. Per cercare di ridurre il gap tra stipendi e pensioni future, è stata offerta ai lavoratori la possibilità di rivolgersi a operatori privati in grado di gestire il loro Tfr al fine di creare una scorta di denaro da sfruttare nel tempo della pensione.

Tuttavia, lo Stato italiano ripone poca fiducia in alcuni di questi operatori, in particolare banche e assicurazioni, che vede come soggetti e interlocutori "rischiosi" in quanto mossi da logiche proprie. Il risultato è l'appoggio dato alle forme di previdenza complementare di tipo consociativo, derivate da accordi tra rappresentanti dei lavoratori e dei datori di lavoro, che appaiono più gestibili da parte dello Stato: i fondi di categoria. Datori di lavoro e organizzazioni sindacali non sono tuttavia impegnati in campagne formative volte a realizzare operatori specializzati, quotidianamente impegnati a fornire servizio di consulenza previdenziale.

2. LA COMPRESENZA DI INTERESSI CONTRASTANTI

Il governo italiano, con la finanziaria 2007, si è impegnato a realizzare opere pubbliche e infrastrutture per svariati miliardi. Ci sarà dunque bisogno di un'ingente disponibilità di denaro per poter finanziare tali opere. Parte di questa disponibilità deriverà dal Fondo di Tesoreria gestito dall'**INPS**, costituito dai Tfr conferiti ad aziende di grandi dimensioni. Dunque il dipendente di un'azienda di grandi dimensioni che scegliesse di mantenere presso il proprio datore di lavoro il Tfr, si ritroverebbe, grazie a un percorso obbligato, a finanziare nei fatti un fondo statale destinato a scopi che di previdenziale non hanno nessuna caratteristica. Ecco, probabilmente, uno dei motivi di una fiscalità ancora poco incentivante, di una comunicazione così tiepida e dell'assenza da parte delle istituzioni di un percorso stabile di educazione civica alla previdenza.

3. LA PREVIDENZA CON IL PASSAPORTO

Il mondo industriale non pare avere grandi motivi di incentivare la consulenza previdenziale e la previdenza complemen-

tare: tramite essa, infatti, non viene sostenuto il sistema produttivo italiano, ma si realizza piuttosto la collocazione sui mercati esteri di quote crescenti del risparmio nazionale. La relazione annuale **Covip** del 2005 (vedi tabella a pag. 12, ndr) mette in risalto il fatto che solo l'1,7% del patrimonio dei fondi negoziali viene investito in azioni italiane, percentuale inferiore al peso del mercato azionario italiano sul mercato azionario globale (circa il 2,4%): dunque le scelte attuate dai fondi negoziali sembrano indicare una certa sfiducia (peraltro crescente, visto che solo due anni prima la percentuale era del 2,4%) nei titoli azionari italiani. Si investe poco e sempre meno sulle imprese di casa nostra, e questo non può certo piacere a tutti coloro che contano in un mercato dei fondi pensione che sviluppi la partecipazione dei cittadini nel capitale a rischio delle imprese domestiche. Altro aspetto connesso, di ordine più che altro psicologico, è quello del **finanziamento della concorrenza**: per quale motivo, ad esempio, una grande impresa dovrebbe in qualunque modo appoggiare e supportare una previdenza complementare nella quale i versamenti pensionistici dei propri dipendenti potrebbero confluire in titoli azionari dei diretti concorrenti?

4. LE AZIENDE: BENESSERE DEI LAVORATORI O TFR COME FINANZIAMENTO AGEVOLATO

Le imprese italiane vivono una ulteriore contraddizione interna: da un lato, infatti, sono chiamate a trattenere i talenti al proprio interno, incentivandone la permanenza mediante sistemi complessivi di benessere che hanno nella previdenza un forte punto di forza; dall'altro però la possibilità di utilizzare le quote di salario accantonate ai fini del Tfr rappresenta una forma di finanziamento sicuro e a un costo significativamente inferiore a quello di mercato. Che fare, quindi? Stimolare i propri dipendenti a intraprendere forme di previdenza necessarie o mantenere i loro accantonamenti in azienda per necessità di cassa? Il conferimento del Tfr alla previdenza complementare si traduce in un onere per le aziende che dovrebbero domani richiedere al sistema bancario le risorse fino a ieri assicurate dai Tfr. Questo onere è peraltro distribuito in modo asimmetrico, considerando le agevolazioni esistenti per le grandi imprese nell'accesso al credito e le innumerevoli piccole e medie imprese italiane che non godono di questi privilegi. Dunque, in una logica di breve termine, meglio un finanziamento oggi che un sistema di benefit che

verrebbe fruito domani. Ragionamento, che non riguarda la totalità delle imprese italiane, ma che "vince" nelle piccole realtà ed è facilmente rintracciabile in tutti quei sondaggi che mostrano la diversità delle scelte tra i lavoratori delle piccole imprese, più orientati a mantenere il Tfr nella forma attuale, e i lavoratori delle grandi imprese, più orientati alle previdenze.

5. I MARGINI ECONOMICI DELLA CONSULENZA

Il mercato dell'offerta, e in specifico qui le strutture distributive, sanno perfettamente che in un mondo di prodotti assai simili **è la consulenza che dà valore competitivo, ma la consulenza in Italia non è remunerata** e richiede, invece, una significativa quantità di lavoro. Finora, il prezzo del medico è stato incorporato nella medicina, ma da pochi mesi, con la repentina riduzione "Covip" del costo dei prodotti, la medicina costa poco e il medico non ha un sistema remunerativo "a sé". Ne deriva un generale disorientamento. Qui però, per esser meno criptici, urge un esempio. Si stima (Covip) che il versamento medio annuo pagato nel 2006 dagli oltre 900.000 sottoscrittori di un PIP sia stato di circa **1.150 euro** e che il

segue a pag. 16



Il sistema pubblico non sarà più in grado di garantire ai lavoratori gli attuali tassi di sostituzione.

caricamento medio (stima Progetica) sia del **3,75%** su ogni versamento, il che darebbe luogo a **un ricavo lordo di circa 43 euro**.

Questa cifra deve poi essere ripartita tra la società e la rete di vendita, e di nuovo tra la struttura di rete e l'operatore. Non si sbaglia di molto se si attribuisce all'operatore la metà dei 43 euro citati. Se volessimo per un istante metterci nei panni del "consulente-venditore", dovremmo considerare se i 21 euro di ricavo coprano le spese. Quante visite, magari a domicilio, occorrono prima di arrivare alla sottoscrizione di una forma pensionistica? Quanto bisogna studiare per essere consulenti? Quanto tempo bisogna dedicare all'*education* del cliente, alla gestione delle sue situazioni previdenziali "complesse", senza considerare poi le formalità di registrazione e invio della sottoscrizione della forma pensionistica? Ne vale la pena?

Dal punto di vista del risparmiatore, per converso, il 3,75% di spese su ogni versamento appare una percentuale elevata, che gli può imporre scelte di investimento più rischiose di quanto vorrebbe

per la sola necessità di coprire le spese, e dunque inseguendo un rendimento (e un rischio) atteso superiore a quello preventivato (senza contare le spese di gestione).

La struttura del caricamento "inserito nel prodotto" è dunque tale da apparire costosa per il risparmiatore e demotivante per il sistema di vendita. A meno che l'attività di vendita previdenziale non sia interpretata in una prospettiva complessiva di fidelizzazione del risparmiatore.

6. IL PERICOLO DI UNA CONSULENZA ORIENTATA AL RISCHIO LONGEVITÀ

Vivremo sempre più a lungo: questo ci insegnano i dati statistici e le tendenze demografiche rilevate negli ultimi anni. Di conseguenza, la consulenza previdenziale fornisce risposte alla questione di "chi e come" garantiranno una copertura economica che consenta di vivere dignitosamente una lunga vecchiaia. Siamo tuttavia certi che le compagnie assicurative vogliano assumere questo rischio? Il rischio di longevità ormai è tale da configurarsi quasi come certezza di un inarrestabile allungamento delle ipotesi in

base alle quali il mercato definisce le prestazioni. Per tale motivo si è spesso privilegiata la via "finanziaria" alla costruzione dell'integrazione pensionistica dei cittadini. Ora, dando per scontato che un'impresa di assicurazione sappia e voglia assicurare i propri clienti, è tuttavia possibile che, in assenza di un fondo di garanzia di secondo livello fornito magari dal sistema pubblico, le compagnie abbiano una forte titubanza nell'impegnarsi a pagare con certezza una prestazione vitalizia in assenza di modelli scientifici di stima del rischio di longevità all'interno di un mondo che cambia così velocemente.

7. LA GRANDE VOGLIA DI STANDARDIZZAZIONE

Scorrendo i regolamenti dei fondi pensione aperti o dei PIP si nota ormai una discreta omologazione. Il rispetto delle indicazioni fornite dalla Covip, in un tempo ristrettissimo, ha avuto come esito un buon appiattimento dell'offerta. Si è in pratica scelto di non fare grandi passi verso la varietà dei prodotti, con il rischio che ogni risparmiatore, ponendo a sé o all'operatore la domanda "farà al caso mio?", non possa ricevere molte rassicurazioni sull'adeguatezza personale dello strumento previdenziale. I fondi pensione oggi offrono tuttavia al consulente previdenziale grande flessibilità, e sono del tutto idonei alla personalizzazione: basti pensare al fatto che il sottoscrittore di un fondo pensione aperto può oggi di norma scegliere il *mix* individuale tra i comparti di investimento previsti e che questo offre illimitate possibilità di scelta del profilo di rischio-rendimento più coerente con le proprie impostazioni oggettive e soggettive. Il tema della formazione e della modellistica sembra tuttavia non esser all'ordine del giorno. Prevarebbe l'impostazione di alcune prestigiose società di consulenza strategica interna-

La vita della gente si allunga. E i gruppi assicurativi non sembrano disposti a pagare con certezza.

zionali, che indicano nella riduzione dei costi e degli sforzi l'antidoto alla diminuita crescita del mercato cui si sta assistendo. Inutile girarci intorno: siamo dell'opinione opposta. Se non si dà a ciascun individuo tramite consulenza la soluzione più coerente, **l'allontanamento dei risparmiatori dai prodotti standard e scarsamente comprensibili sarà sempre più veloce e irreversibile.**

L'individualizzazione significa dovere ammettere che non viviamo in un mondo di certezze ma di probabilità, altro tema non caro a una parte del mondo dell'offerta, che talora ritiene ancora di poter rispondere alla voglia di sicurezza dei clienti proponendo risultati deterministici e verosimili, sebbene non supportati in termini scientifici.

8. LA CONSULENZA RICHIEDE UNA CONDIVISIONE DI STANDARD TRA GLI ATTORI

Ancora oggi, il fabbricante di una polizza vita tradizionale non ha obblighi di rappresentare l'impatto dell'inflazione sulla prestazione; è poi ancora possibile rappresentare la redditività di un investimento previdenziale senza far riferimento al rischio; le rendicontazioni delle forme pensionistiche non rappresentano la rendita attesa, fermandosi al capitale finale; la fiscalità viene ipotizzata sui versamenti ma non si notano valutazioni sulla applicazione delle imposte in fase di costruzione del montante o sulla rendita finale; vi sono infine diversi "calcolatori" che offrono valutazioni sugli importi attesi dalla previdenza integrativa lasciando al risparmiatore la responsabilità della scelta del tasso di rendimento che potrebbe conseguire nel tempo il proprio investimento previdenziale.

Tutto questo pare accettabile in un mondo orientato alla vendita, ma difficilmente coniugabile con una consulenza trasparente, metodologicamente supportata ed etica in termini di **equilibrio e consapevolezza**. La consulenza prevederebbe dunque una sor-

ta di condivisione tra gli attori del mercato volta a definire ad esempio i criteri e le avvertenze tipiche di una rappresentazione previdenziale. La definizione di standard comuni, apparentemente semplice, è invece assai complessa: il fatto che ancora a maggio non si sia trovato un sostanziale accordo sulla realizzazione del cosiddetto progetto esemplificativo da fornire ai sottoscrittori potenziali di una forma pensionistica evidenzia la distanza tra i punti di vista delle parti.

9. LA CONSULENZA RICHIEDE INVESTIMENTI IN CULTURA PREVIDENZIALE

Gli italiani sono abituati all'idea che, una volta terminata la vita lavorativa, si ritroveranno con un piccolo capitale subito disponibile: la liquidazione. L'idea che questo non avverrà conferendo il Tfr alla previdenza complementare costringe a rivedere e riadattare gli schemi abituali, con la fatica che questa operazione comporta. Non bisogna poi dimenticare che il rendimento dei contributi della previdenza pubblica è stabilito per legge, e che il Tfr in azienda viene rivalutato ogni anno dell'1,5% più il 75% dell'inflazione. Invece non è possibile stabilire con uguale certezza i rendimenti dei fondi pensione: da un lato vi è una componente di scelta personale della linea di investimento, che impedisce previsioni omogenee che possano essere rese visibili

con uguale sintesi; dall'altro lato, la componente legata alla imprevedibilità, cioè all'andamento della Borsa. Le conclusioni statistiche sugli andamenti dei mercati azionari sul lungo periodo indicano risultati tendenzialmente positivi, ma per quanto vero, ciò non può essere percepito come sempre vero. La consulenza previdenziale, per questi motivi, dovrebbe in primo luogo aiutare i cittadini a intraprendere il percorso di cultura sulla gestione dei propri rischi, finanziari e demografici, in un mondo caratterizzato da arretramento generale del welfare pubblico. Ma **a chi spetta il compito consulenziale di educare un popolo al concetto di rischio?** Allo Stato, che dovrebbe dunque ammettere pubblicamente la diminuzione delle coperture pensionistiche ai propri elettori, ormai posizionati mediamente in prossimità dei 50 anni di età? O alle organizzazioni sindacali, che nelle assemblee ricevono richieste di stabilità e sicurezza in luogo di richieste di strumenti di confronto con il futuro? O alle banche e alle compagnie assicuratrici, che nel 2007 mettono ancora a disposizione dei propri operatori i metodi e gli strumenti di venticinque anni or sono (calcola pensione e preventivatore)? E che comunque sarebbero chiamate da sole a sopperire alle carenze del sistema pubblico con i propri budget, restando tuttavia in balia di un sistema con-



**Chi investe
si allontana
in modo
veloce e
irreversibile
da prodotti
identici.
L'offerta
dovrà essere
tagliata
"su misura".**

Interpretare la vita di chi risparmia con una dimensione integrale e integrata. Orientarsi sul breve termine non è una chiave di successo.

correnziale improprio, nel quale il sistema pubblico gioca un ruolo così invadente? E ancora, infine, la consulenza richiesta può essere data dai fondi negoziali, uno dei pochi strumenti senza problemi (e stimoli) di concorrenza?

Un esempio per tutti. Ecco la risposta di un grande fondo negoziale (riportata sul proprio sito) alla domanda di orientamento tra linee di investimento del tutto diverse tra loro in termini di rischio-rendimento: «Il personale del fondo non può fornire consigli in merito all'opportunità di una decisione rispetto a un'altra, poiché la scelta di ogni persona dipende dalla sua condizione individuale la quale è determinata dall'età, dalla propensione al rischio, dal reddito, dalla situazione familiare e da tanti altri fattori».

10. A BREVE TERMINE

La consulenza previdenziale implica la capacità degli individui e degli operatori di interpretare la vita economica dei risparmiatori in **una dimensione integrale e integrata**, capace di uscire dal contingente e di rivolgersi verso tempi lunghi e non stimabili a priori. La continua transitorietà in cui versa il sistema pensionistico italiano, la incessante serie di riforme e controriforme e l'alea che connota la stessa età del pensionamento inducono i risparmiatori a una attesa che è tremenda in termini di differimento delle scelte e di perdita di opportunità.

La stessa irreversibilità della scelta previdenziale connessa al Tfr impone lo spostamento percettivo dall'uovo oggi alla gallina domani, che non è in alcun modo incentivato dal pensiero collettivo e dai comportamenti premiati dalla società crono-industriale. La previdenza pubblica, per quel che può, rende ancor più immateriale il tema pensionistico, non fornendo alcuna indicazione concreta sulle stime pensionistiche future e il tempo del pensionamento. La com-

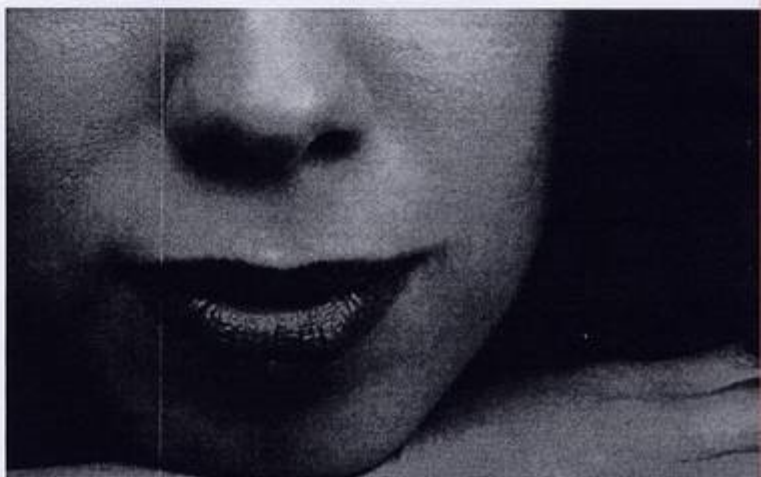
piessità della definizione dell'età pensionabile può essere confrontata con quella di sistemi pensionistici vicini, fra i quali quello inglese. Invitiamo il lettore a identificare il proprio giorno del pensionamento sul sito INPS e poi, per confronto, sul sito del sistema pubblico britannico <http://www.thepensionsservice.gov.uk/resourcecentre/statepensioncalc.asp>.

Il tempo della pensione, dunque, è aleatorio e assai distante; nel contempo, siamo quotidianamente invogliati a verificare il valore del nostro investimento pensionistico e a confrontare i rendimenti dell'ultimo semestre del nostro fondo pensione con quello del Tfr. Come se il concetto di premio di rischio nel tempo fosse ancora cosa ignota. Oberati da urgenze sul lavoro, gestione familiare, mutui e circondati da investimenti a breve termine, i **cittadini-consumatori sono sempre meno cittadini-risparmiatori e sono sempre meno orientati ad una consulenza complessiva**. L'utilizzo di un orientamento a breve termine nella presa di decisioni non permette di focalizzare le incidenze sul lungo periodo delle scelte fatte. L'esito è che i risparmiatori rimandano l'avvio di una pianificazione previdenziale perché è troppo presto fino al momento nel quale, affrontando il tema, razionalizzano che è troppo tardi per decidere.

MA ALLA FINE CI SARÀ CONSULENZA PREVIDENZIALE

Negli ultimi 15 anni il sistema previdenziale pubblico italiano è stato riformato per ben cinque volte. Ad ogni riforma segue necessariamente un periodo di transizione, che spesso fa ricadere gli impegni presi da un governo su quello successivo, il che nel gioco dell'alternanza politica fa sì che un esecutivo si trovi ad attuare una riforma pensata dalla controparte, con conseguente imbarazzo e accresciuta difficoltà. A farne le spese è la credibilità del sistema pubblico, con l'aumento dell'incertezza dei lavoratori che non possono fare a meno di domandarsi "quanto durerà questa riforma?". Inoltre, ogni nuovo sistema porta con sé nuove informazioni, spesso difficilmente utilizzabili dai lavoratori, o perché difficilmente reperibili o perché eccessivamente tecniche, col risultato di accrescere ulteriormente l'insicurezza.

In questo quadro, vince la scarsa trasparenza, non intesa nel senso di numero di pagine di prospetti o regolamenti ma di **comprensione** di ciò che si sta per fare. Il risparmiatore ancora oggi non riceve indicazioni sulla componente di rischio presente nella gestione finanziaria dei suoi investimenti pensionistici. Quanto potrà guadagnare? Quanto potrebbe perdere? E soprattutto, quanta pensione potrà ricevere? Con quale probabilità? Come ac-



cennato, il **silenzio-assenso** **volge al termine e ancora non si trova un accordo sul cosiddetto progetto esemplificativo**, ossia sulla stima (già prevista dalla legge Maroni 243 del 23 agosto 2004) di rendimenti e rischi attesi dalla propria forma pensionistica. I prodotti non offrono risposte accettabili a queste domande. La competenza tecnica necessaria per capire il regolamento di un fondo pensione è tale da disincentivare il fai-da-te e l'assunzione di decisioni consapevoli. In questo quadro, se davvero si vuole che i cittadini destinino parte del proprio presente al futuro, bisogna aiutare le persone a capire cosa accade, quanta pensione serve, come integrare la previdenza pubblica e assisterle nel tempo.

A questo serve la consulenza. Consulenza intesa come insieme coerente di cultura, strumenti, prodotti su cui operare e comunicazione matura e non ansiogena. Gli stati e i mercati che investono nella formazione della cultura previdenziale e consulenziale avranno un pensionato capace di sostenersi economicamente; gli altri dovranno imporre scelte sgradite o rassegnarsi alla povertà diffusa e al conflitto sociale tra una grande quantità di longevi poveri e una generazione di lavoratori chiamati con le proprie imposte sul reddito a garantire decenza di vita alle generazioni precedenti.

Resta, tuttavia, aperto, il tema del **"come" supportare la consulenza**. Riteniamo che per vendere più previdenza sia ormai necessario imboccare

con decisione la strada della **trasparenza**, concetto citato in precedenza ma da chiarire a questo punto con esempi. E' trasparente, in questo senso, ciò che fa passare il senso e la funzione della previdenza, non ciò che la nasconde dietro ipotesi formulate a priori e linguaggi per addetti ai lavori. Questo potrebbe essere facilmente realizzato, volendo fare un esempio concreto, trasformando il progetto esemplificativo di una forma pensionistica in una tabella e un grafico comprensivo di **quattro indicazioni**: quanto costa, quanto si può perdere, quanto capitale ci si può attendere e quanta pensione integrativa ne può derivare. Il tutto adoperando alcuni **scenari probabilistici** (due finanziari e due demografici) per evidenziare la cosiddetta forchetta, ossia l'oscillazione probabile entro la quale potranno muoversi le prestazioni. Tutte cose, per capirci, che sono di ordine naturale nel mondo degli investimenti e che poi scompaiono nella rappresentazione degli investimenti previdenziali. Analoga rappresentazione dovrebbe avvenire nel calcolo (o meglio nella stima) della previdenza pubblica, il cui campo di variazione è vastissimo a seconda delle ipotesi di crescita del salario, del Pil e della vita attesa che i sistemi incorporano nei calcoli.

Ci vuole tuttavia un salto culturale del mercato, che porti a un tavolo di concertazione delle regole che veda la partecipazione di tutti e che potrebbe essere guidato da istituzioni pubbliche vocate al-

lo sviluppo della previdenza complementare. L'esempio illuminante viene dall'Inghilterra, con quel processo denominato *"Treating Customer Fairly"*, al quale partecipano tutte le componenti del mercato, dalle società prodotte alle associazioni dei consumatori, e che consiste proprio nel definire di continuo standard e piattaforme comuni di evoluzione della formazione culturale dell'operatore e del risparmiatore, nella convinzione che un mercato più maturo e un risparmiatore più consapevole siano un beneficio per tutti.

Il lettore troverà ampia evidenza del lavoro nel sito <http://www.tcfinfo.co.uk>. Parallelamente il mercato potrà efficacemente sviluppare test di scuole, metodi e modelli di consulenza previdenziale tali da rendere tangibile la necessità e il valore di un consulente che trarrà da una remunerazione extra-prodotto il suo doveroso ricavo, connesso annualmente alla valutazione da parte dell'utente dell'effettivo beneficio ricevuto.

Non servono investimenti oceanici: bisogna tuttavia **iniziare a predisporre scuole di consulenza** che comprendano le materie, i modelli, gli strumenti concettuali e operativi utili a predisporre un supporto di consulenza coerente con il terzo millennio e le aspettative di servizio dei risparmiatori. Alternative, francamente, non se ne vedono. Certo, è possibile rendere obbligatorio il travaso del Tfr nella previdenza, ma è oramai noto che il Tfr da solo non è sufficiente a integrare la propria pensione se non per i lavoratori giovanissimi, che in assenza di consulenza tuttavia tutto hanno in animo tranne che la propria pianificazione previdenziale. Serve, dunque, una rinascita del servizio che muova, insieme, pubblico e privato verso la formazione di una cultura individuale e collettiva capace di responsabilizzare i cittadini verso i compiti che il nuovo secolo ha dovuto in parte restituire ai singoli: quelli di pianificare il proprio futuro e di essere protagonisti dei (molti) decenni di vita dopo l'attività lavorativa. ■

**Quanto costa?
Quanto si può perdere?
Quanto capitale ci si può attendere?
Quanta pensione integrativa ne può derivare?
4 domande di base.**

