

La professione alla svolta: tra normativa e mercato/1

PENSIONE INTEGRATIVA, CAMBIARE IL PASSO

La previdenza complementare è ferma e la consulenza generica è “spaccata” rispetto alla presentazione dei prodotti. Urge la rivoluzione, anche di mentalità.

di Sergio Sorgi - Progetica

In un paese per tradizione definito “familista”, come è l'Italia, dove i soggetti investiti della responsabilità di assicurare il benessere sono gli individui e le famiglie, sembra paradossale che il sostegno offerto a questi sia davvero scarso (1,1% Pil) se confrontato con la spesa che viene assorbita dalla spesa per le pensioni (16,9%).

Questo va a scapito non solo della famiglia, ma anche delle tutele e dei sostegni per i giovani, dello sviluppo del mercato del lavoro e del ruolo femminile sia all'interno della famiglia sia nel mondo professionale.

Il welfare italiano è, rispetto ad altri, sbilanciato verso la tutela dei pensionati. L'invecchiamento della popolazione, meglio definito da alcuni demografi (tra i quali Alessandro Rosina) come il “**degiovanimento della popolazione**”, ovvero il mix di una prolungata denatalità e di una forte opposizione al ringiovanimento della popolazione, rischia di trascinare l'Italia verso una perdita progressiva del peso delle giovani generazioni in tutti i

campi e di una sempre maggior attenzione, come accade oramai da anni, per “i pensionati”. Così anche il nuovo governo solleva già il tema delle pensioni e dell'età di pensionamento.

Ci aspetteremmo, come esito naturale di tale atteggiamento, che gli italiani abbiano una copertura pensionistica attesa invidiabile o che siano stati sensibilizzati sul tema previdenziale e dunque abbiano intrapreso piani di integrazione efficienti ed efficaci. Invece, è chiaro a tutti, così non è: le pensioni pubbliche, infatti, sono destinate a diminuire fortemente il proprio peso percentuale sul reddito da lavoro, a causa del progressivo invecchiamento della popolazione; parallelamente, l'ansia e la preoccupazione dei cittadini verso il proprio futuro pensionistico cresce di continuo, e malgrado questo **i cittadini non si attivano** per intraprendere piani di integrazione pensionistica, perché abituati da anni a essere sostenuti e tutelati dal sistema previdenziale pubblico. Ma è ancora questo il caso?

Quando c'è sensibilità verso un problema ma non ci si attiva a risolverlo, i motivi possono essere molti: di ordine economico, psicologico o legato alla percezione del mercato dell'offerta.

Ora, poiché i dati sui risparmi non sembrano essere fortemente mutati negli ultimi anni, sia pur con qualche oscillazione, ci pare che il solco profondo che si è creato tra domanda e offerta richieda una qualche ricerca di cause.

La scorciatoia consiste nel criticare l'atteggiamento fatalista e assistenzialista dei cittadini. Tale atteggiamento, tuttavia, non ci sembra che riesca a cogliere il mancato decollo della previdenza complementare che, lungi da essere un prodotto, è invece un percorso di integrazione che permette di affiancare a una pensione (in futuro sempre più insufficiente) una quota che garantirà al risparmiatore un futuro certo. A questi temi, almeno così ci sembra, **il mercato non ha inteso dare una risposta** al passo con i tempi, rifugiandosi in semplificazioni di percorso o in magnificazioni del prodot-

Tabella 1 Tassi di sostituzione lordi della previdenza obbligatoria

LAVORATORI DIPENDENTI (DATI IN %)					
età	2010	2020	2030	2040	2050
anzianità contributiva: 35 anni					
58	-	-	-	-	-
60	69,1	58,5	52,2	48,5	47,3
63	69,1	61,9	56,7	52,6	51,2
65	69,1	64,6	60,1	55,8	54,3

LAVORATORI AUTONOMI (DATI IN %)					
età	2010	2020	2030	2040	2050
anzianità contributiva: 35 anni					
58	-	-	-	-	-
60	68,7	43,1	32,4	29,4	28,7
63	68,7	45,2	35,1	31,9	31,1
65	68,7	46,8	37,2	33,9	32,9

Fonte: RGS - Le tendenze di medio-lungo periodo del sistema pensionistico e socio-sanitario - Le previsioni RGS 2007

to appena realizzato. Da più di venti anni la cosiddetta analisi dei bisogni **individua il reddito attuale come obiettivo** e sottrae la pensione pubblica ipotizzata per comunicare una scoperta pensionistica così grande da mettere ansia agli stessi proponenti. Se a questo si aggiunge lo scarso sviluppo dei sistemi di supporto al consumatore, la presenza di strumenti di calcolo poco flessibili e tariffari as-

sicurativi basati su ipotesi di legge generose e apparenti, specie perché prive di ogni ipotesi inflativa e di controlli, si ottiene un quadro complessivo che appare alquanto inadeguato alle nuove sfide demografiche e previdenziali.

E i prodotti? Ciclostilati, standardizzati, incomprensibili nel loro funzionamento. Da tre anni a questa parte il mercato assicurativo "vita" registra peraltro incrementi negativi e la previdenza complementare è del tutto residuale, sia in termini di aderenti che di somme gestite pro capite. A tutto questo, abbandonando lo sterile versante del prodotto e cominciando a spiegare ai cittadini perché è bene pianificare la propria pensione, come si fa, e quali vantaggi ne derivano. Con questo intendiamo rimarcare la nostra profonda convinzione che **la pianificazione costituisca una scelta molto più rilevante** di quella del prodotto.

Facciamo un piccolo gioco, immaginando di poter disporre di una macchina del tempo che ci porti, seduta stante, nel primo giorno di pensione. La copertura pensionistica

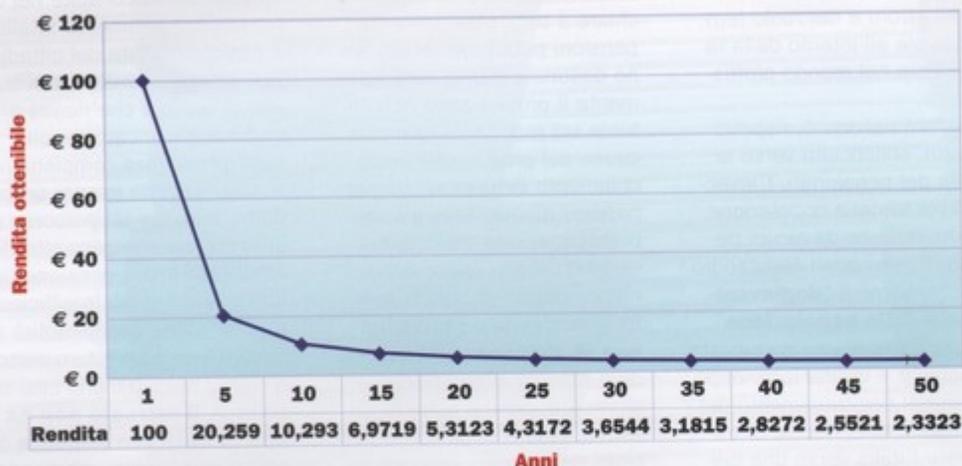
pubblica attesa, come evidenziato dai dati della **tabella 1**, ci coprirà in maniera sempre più marginale, consentendoci una sopravvivenza "abituale" fino a circa la metà del mese. I restanti giorni devono essere garantiti dalla previdenza complementare (quella che avremmo dovuto sottoscrivere almeno vent'anni or sono...), dai redditi da investimento (vedere **tabella 2**, che indica quanta rendita annua possiamo prelevare da un capitale di 100 euro in funzione del numero di anni di durata del capitale stesso) e dall'affitto di seconde o terze case che non possiamo, è chiaro, donare ai figli dato che servono per mantenerci. Il patrimonio è ingessato, dato che deve garantirci una lunghissima sopravvivenza (vedi **tabella 3**) e non possiamo neppure fare appello alla famiglia allargata italiana del ventesimo secolo, sostituita da una famiglia allungata e stretta, nella quale non ci sono nemmeno figli a sufficienza per sostenere la nostra vecchiaia. Cosa abbiamo sbagliato? Il prodotto? No di certo. E' mancata la capacità di pensare per tempo al futuro, ossia, concretamente, la capacità di pianificare con buon anticipo il nostro domani.

A questo serve la pianificazione e questo è l'oggetto della norma internazionale Iso 22222: 2005, che specifica attività e comportamenti richiesti ad un pianificatore e, di conseguenza, le competenze e conoscenze necessarie.

CHE FARE, E QUINDI COSA È NECESSARIO SAPERE?

Il **sapere del consulente**, o meglio del ruolo professionale disegnato da standard internazionali e norme domestiche, non è nozionismo, ma è finalizzato a poter svolgere efficacemente e in maniera trasparente le fasi della pianificazione comprese dai processi più accreditati e dalla citata norma internazionale. Abbiamo sinora esaminato, negli articoli precedenti, le aree del ciclo di

Tabella 2 Uso finanziario di 100 euro in funzione del tempo



Fonte: Elaborazione Progetica

vita e di bisogno connesse a tutela, investimento, indebitamento. Terminiamo la nostra disamina "comprensiva" con le fasi del processo di pianificazione pensionistica e vediamo cosa serve per poter fare quanto richiesto.

FASE 1: INSTAURAZIONE E DEFINIZIONE DEL RAPPORTO TRA CLIENTE E PERSONAL FINANCIAL PLANNER

Il rapporto tra operatore e cliente può svilupparsi secondo ruoli e snodi analizzati in profondo nel contributo di aprile. Il mondo pensionistico, tuttavia, aggiunge a ogni ruolo qualche complessità tipica, dato che continua a proporre visioni e rappresentazioni differenti tra loro e incoerenti con quelle del mondo degli investimenti e, incomprensibilmente, volti a non semplificare la vita a chi propone e a limitare la consapevolezza di chi sceglie.

Le tendenze in atto porteranno, probabilmente, a differenziare i ruoli tra un consulente strategico (o generico), che si ferma prima del prodotto, e a un consulente "complessivo", che scende oltre il livello delle strategie e giunge ad analizzare e consigliare i prodotti.

Il primo dovrebbe disporre di rappresentazioni probabilistiche e di strumenti volti a ripartire le necessità tra consumi essenziali, da soddisfare con soluzioni pensionistiche e assicurative, e consumi inessenziali, da soddisfare con strumenti d'investimento o immobiliari. Il secondo dovrebbe poter scendere al livello di prodotto specifico. Vedremo in seguito come le possibilità di rappresentazione attuali impediscano ancora ogni continuità di rappresentazione e incentivino una netta divisione tra i due momenti naturali della fase di consulenza.

FASE 2: RACCOLTA DATI DEI CLIENTI E DETERMINAZIONE DEGLI OBIETTIVI E DELLE ASPETTATIVE

In questa fase si richiede una conoscenza economica e statistica del risparmiatore, ma anche un orientamento al desti-

nario corretto di un'analisi pensionistica, che non può riferirsi all'intero nucleo familiare, ma deve separare i coniugi così da poter garantire l'autonomia economica di entrambi. Ognuno dei componenti di una coppia ha, infatti, età, redditi, tempo del pensionamento e attese di vita così diverse dall'altro componente da richiedere un'analisi specifica.

Più volte ci è capitato di analizzare coppie apparentemente "stabili" sotto il profilo del tenore di vita al tempo della pensione, ma la stabilità, scomposta nei singoli individui, era tale solo perché uno dei due (di norma, in Italia, l'uomo) risultava sovra-coperto e la donna invece priva di efficace sostentamento qualora debba rimanere da sola.

Il gap di genere in Italia è ancora fortemente discriminante; le donne, a parità di titolo di studio e competenze, guadagnano meno degli uomini, vanno in pensione prima e, avendo dinanzi a sé una maggiore aspettativa di vita, necessitano di risorse maggiori rispetto a quelle necessarie per la sopravvivenza dell'uomo.

Inoltre, poiché a differenza della previdenza pubblica, la pensione complementare ha criteri di calcolo differenti tra i generi, la pensione integrativa maturata risulta, a parità di montante finanziario, assai minore di quella che spetta ad un maschio.

La **figura 1** mostra le **differenze dell'evoluzione del reddito annuo di uomini e donne** (nello specifico: impiegati) lungo il loro percorso professionale e questo vale per tutte le categorie lavorative. Ne deriva la necessità di un'attenzione al genere davvero poco consueta.

Venendo poi alle aspettative, la citata equazione "reddito attuale = fabbisogno al tempo del pensionamento" non ha retto all'urto del tempo e risulta, attualmente, assai inadeguata. Il reddito attuale di un lavoratore di un italiano, infatti, non solo è connesso a una struttura familiare che sarà mutata al tempo della pensione (grazie, ad esempio, alla auspicabile uscita dei figli dal

nucleo familiare) ma è anche, e in buona parte per gli autonomi, destinato a spese che servono direttamente a produrre reddito, situazione che non dovrebbe perpetuarsi quando si è in pensione. Ogni lavoratore autonomo conosce bene quanta parte del reddito viene spesa in trasporti, abbigliamento, comunicazione e altri beni e servizi tipici della fase lavorativa ma poco appropriati alla vita pensionistica.

Il **tema degli autonomi appare peraltro davvero sotto-stimato** nelle analisi pensionistiche, sia pubbliche che complementari, e così non dovrebbe essere, dato che l'Italia è il Paese al mondo con il maggior numero di lavoratori autonomi sul totale di occupati (27,5% contro il 7,6% degli Stati Uniti o l'8,85% della Francia, secondo i dati Oecd). E' poi da tenere in conto il luogo nel quale passeremo il pensionamento, che può essere molto diverso da quello nel quale si vive la propria fase lavorativa. Negli USA, ad esempio, si assiste alla nascita di migrazioni generazionali, ossia all'abbandono delle città da parte dei pensionati per ritornare a un rapporto più equilibrato con la natura, spostandosi peraltro in luoghi con un più favorevole potere d'acquisto rispetto alle città. Tecnicamente, la fase della raccolta dei dati e delle aspettative richiede al consulente l'esame dei rischi relativi all'eccesso delle aspettative di sopravvivenza, guidando per via educativa ed esemplificativa il risparmiatore a cogliere in anticipo le specifiche problematiche che sarà chiamato ad affrontare.

Tale impegno richiede, sia una struttura educativa *ad hoc*, sia l'utilizzo di sistemi di simulazione volti a "far vivere" in anticipo una fase economica così rilevante.

La competenza richiesta qui è dunque vasta. Riguarda, complessivamente, la pianificazione, gli aspetti demografici, la lettura statistica del cliente e una sorta di competenza sui nuovi temi legati alla sociologia del pensionamento.

**L'advisor
sappia
insegnare
al cliente
una lezione
di base:
i risultati
possono
variare.
Da giugno
arriva la
rivoluzione
nella
formulazione
delle offerte.**

**FASE 3: ANALISI
E VALUTAZIONE DELLA
SITUAZIONE DEL CLIENTE**

Qui, le conoscenze e le competenze devono essere indirizzate a qualificare e quantificare le scoperture pensionistiche dei singoli componenti della famiglia analizzata. Gli esiti consistono nel quantificare la necessità attesa durante la pensione, espressa sia in termini di tempo che di denaro.

L'analisi delle scoperture richiede la quantificazione degli apporti del proprio risparmio accantonato e, tema di grandissima rilevanza, delle prestazioni fornite sia dal sistema previdenziale pubblico sia dalle forme pensionistiche complementari e dalle assicurazioni private sottoscritte finora. Bisogna inoltre valorizzare le disponibilità finanziarie e immobiliari finalizzate all'integrazione pensionistica. Una volta individuati pertanto i consumi coerenti con le proprie attese di vita (e stimata la componente fiscale da considerare), bisogna dunque supportare concretamente il ri-

**Tabella 3 Durata media
del pensionamento in Italia**

UOMINI (NUMERO DI ANNI)			
ETÀ INIZIO PERSONE	CENSIMENTO ISTAT 1991	PROIEZIONI SU BASI PUBBLICHE	
		PROIEZIONI 1998	PROIEZIONI 2005
57	21,09	26,76	29,29
60	18,74	24,04	26,51
63	16,53	21,37	23,81
65	15,14	19,63	22,05

DONNE (NUMERO DI ANNI)			
ETÀ INIZIO PERSONE	CENSIMENTO ISTAT 1991	PROIEZIONI SU BASI PUBBLICHE	
		PROIEZIONI 1998	PROIEZIONI 2005
57	25,83	31,49	33,17
60	23,18	28,61	30,33
63	20,6	25,75	27,52
65	18,92	23,85	25,67

Fonte: Elaborazioni Progetica su dati Istat, RGS, ANIA

sparmiatore a conoscere la situazione attuale.

A tal fine, bisogna:

a) saper stimare le prestazioni pensionistiche della propria cassa o fondo previdenziale di categoria, con particolare riferimento alla pensione di vecchiaia, a quella di anzianità e alle eventuali incoerenze tra pensioni laddove il risparmiatore possa matu-

rarne più d'una. L'esempio più immediato è forse quello degli agenti e rappresentanti di commercio, che percepiranno necessariamente due pensioni distinte da Inps ed Enasarco e che spesso maturano i requisiti delle due posizioni in tempi diversi.

b) Stimare l'apporto dell'eventuale fondo pensione sottoscritto, sia esso un "preesistente", un "negoziabile", un fondo aperto o un piano individuale di matrice assicurativa. Questo richiede strumenti cognitivi di analisi delle varie forme esistenti, con riferimento ai costi, alla fase di costruzione del montante ed alle stime probabilistiche dei benchmark, alle basi demografiche e finanziarie adoperate per la conversione del montante in rendita pensionistica ed infine alla componente fiscale. Non è, infatti, sufficiente adoperare gli schemi che si utilizzano per la rappresentazione dei prodotti, volti al confronto e che omogeneizzano mercati del tutto diversi tra loro attribuendo eguali ipotesi di rendimento a mercati diversi.

c) Stimare l'apporto fornito dalle eventuali polizze vita sottoscritte per finalità previdenziali e che dunque si intende convertire in rendita vitalizia rivalutabile, anche quando la prestazione principale sia

Il tema dei lavoratori autonomi non viene valutato nel giusto modo. Perché il loro peso in Italia è davvero rilevante.

espressa in forma di capitale vita.

d) Analizzare i piani di investimento finalizzati alla pensione e la loro struttura di decumulo "non vitalizia", che richiede, come visto in **tabella 2**, la stima di piani di ammortamento in funzione della durata di vita che si intende coprire con i propri capitali.

e) Comprendere l'effettivo utilizzo di immobili finalizzati alla pensione e dunque da affittare per integrare la previdenza pubblica, nelle loro componenti di rendimento lordo e netto (spese ordinarie e straordinarie, ad esempio), di rischio locativo e di rischio di mercato.

f) Quantificare l'impatto della fiscalità su tutte le voci sinora stimate.

Sono pertanto necessarie conoscenze sui sistemi pubblici, ma anche sugli strumenti del mercato: i fondi pensione, le assicurazioni sulla vita, gli investimenti e gli immobili, da conoscere non nelle caratteristiche, ma nei comportamenti. Il consulente, infatti, deve saper trasformare una prestazione, espressa in denaro, tempo ed andamento, in un contributo misurabile alle necessità di tenere di vita manifestate. Vien da sé che l'analisi delle scoperture richieda di mettere in pratica le raccomandazioni

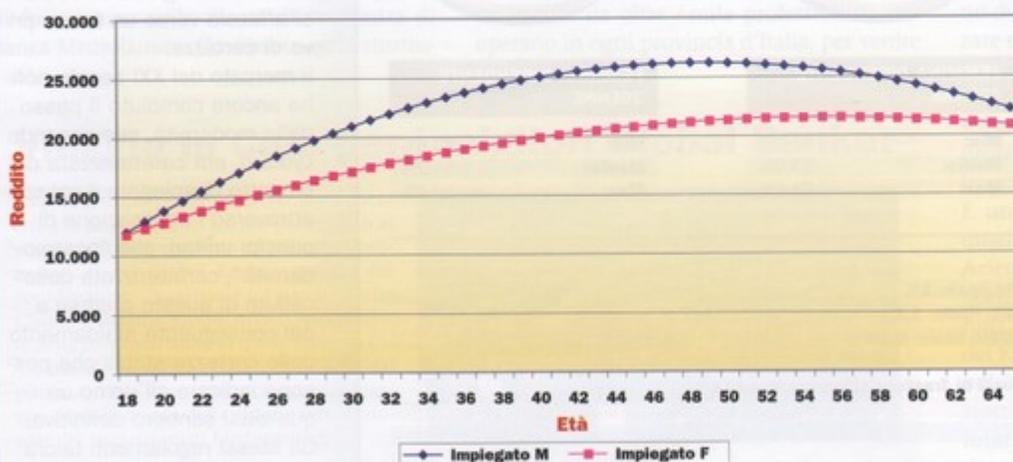


Analizzare la scopertura significa anche valutare l'apporto del fondo specifico. E l'impatto del fattore fiscale.

esprese sia da **MIFID** sia dai documenti ANIA in merito alle analisi della situazione finanziaria, previdenziale ed assicurativa del cliente, essendo chiaro che senza una valorizzazione complessiva si rischierebbe una offerta del tutto illeggibile in termini di coerenza o, termine ormai consueto, inadeguata.

L'analisi dei bisogni connessi alla pianificazione pensionistica prevede dunque una conoscenza approfondita degli strumenti dei mercati finanziari e previdenziali. Vi è poi la necessità di poter disporre, per fare i calcoli e le stime, di una strumentazione adeguata, e dunque di supporti tecnologici e basi conosciti-

Figura 1 Andamento nel tempo del reddito annuo di un impiegato



Fonte: Elaborazioni Progetica su dati Banca d'Italia 2006

ve che consentano l'utilizzo efficace della modellistica a sostegno.

Ci permettiamo tuttavia di soffermarci ancora un attimo sull'analisi dei bisogni, perché la sua necessità appare davvero inequivoca in ognuna delle nuove norme che disciplinano l'attività dell'intermediario abilitato all'intermediazione di forme pensionistiche ed assicurative.

Nel 2008 non è pensabile che un consulente non abbia strumenti per comprendere quale pensione il cittadino potrà aspettarsi dalla forma previdenziale prescelta o non sia in grado di trasformare il capitale finale derivante da una vecchia polizza mista in rendita. Questo implica un grande sforzo in direzione di sistemi di stima, che tuttavia non possono essere "univoci e omoge-

nei", perché i fattori che entrano in gioco affrontando il futuro sono moltissimi.

A titolo di esempio, prendiamo in considerazione uno dei dati più "apparentemente omogenei" delle analisi, ossia il tasso di copertura offerto dalla previdenza pubblica al risparmiatore.

Il dato dovrebbe essere facilmente desumibile, una volta che si hanno a disposizione età, categoria, redditi e storia contributiva. Nella realtà, invece, la pensione futura potrà oscillare significativamente, essendo ancorata alla crescita del Pil, alle future modifiche dei coefficienti di trasformazione tra montante e rendita, alle dinamiche reddituali future, all'inflazione ecc.

La **figura 2** mostra l'oscillazione attesa dai tassi di sostituzione della previdenza pubblica modificando alcuni dei parametri utilizzati per il calcolo. Ne deriva che anche i dati in apparenza più neutri possono ed anzi devono rappresentare l'oscillazione attesa delle prestazioni, educando così il cittadino a quella **variabilità dei risultati** che è tipica di ogni proiezione futura in assenza di certezze.

Si assiste, invece e singolarmente, a dibattiti talora eccentrici laddove si sostiene la necessità di rappresentare un solo dato, ipotetico ma rappresentato come certo, invece di una serie di dati probabili, cosa naturale ogni volta che ci si affaccia verso un futuro privo di certezze.

Il mercato del XXI secolo non ha ancora compiuto il passo dalla modernità, che secondo Lyotard, era caratterizzata dal progetto di spiegare il mondo attraverso l'applicazione di principi unitari, alla "postmodernità", caratterizzata dalla caduta di queste pretese e dal conseguente sfaldamento delle certezze stabili che possono indicare all'uomo un qualsiasi sentiero definitivo. Gli stessi regolamenti talora dimenticano la differenza tra pericolo e rischio, sulla quale

Figura 2 Oscillazione attesa dei tassi di sostituzione della previdenza pubblica



**MASCHIO DIPENDENTE
50ENNE**

Min:	59,1%
Media:	62,8%
Max:	66,6%



**MASCHIO DIPENDENTE
40ENNE**

Min:	49,7%
Media:	56,7%
Max:	65,1%



**MASCHIO DIPENDENTE
30ENNE**

Min:	45,7%
Media:	54,0%
Max:	64,3%



**FEMMINA DIPENDENTE
50ENNE**

Min:	57,1%
Media:	60,4%
Max:	63,7%



**FEMMINA DIPENDENTE
40ENNE**

Min:	47,6%
Media:	53,9%
Max:	61,6%



**FEMMINA DIPENDENTE
30ENNE**

Min:	43,6%
Media:	51,2%
Max:	60,7%

Ipotesi:

Scenario medio: **PIL 1,1%**, Crescita Reddito Reale: **1%**

Scenario minimo: **PIL 0,6%**, Crescita Reddito Reale: **1,5%**

Scenario massimo: **PIL 1,6%**, Crescita Reddito Reale: **0,5%**

Adeguamento progressivo dei coefficienti di Trasformazione in Rendita

Reddito: **35.000 euro**

Inizio contribuzione: **25 anni euro**

Fonte: Elaborazione Progetica

si basa la possibilità stessa di elaborare i premi delle assicurazioni che, ricordiamo, hanno nella dimensione probabilistica (razionalizzata dalle tavole di mortalità, morbidità, sopravvivenza..) il perno fondante dell'intero settore. Insomma, se Consob su "Investor education" insiste sulla necessità di evidenziare ai cittadini il concetto di rischio, il mondo assicurativo, che pure sul rischio basa ogni esistenza, sembra ancora ancorato a rappresentazioni ufficiali prive di quei contenuti educativi sulla variabilità tanto rilevanti quanto capaci di prevenire conflitti e insoddisfazioni.

FASE 4: SVILUPPO PRESENTAZIONE DEL PIANO

La fase consiste nell'articolazione di proposte di soluzione alternative, da valutare nei pro ed i contro, così che il risparmiatore possa esprimere le proprie scelte coerenti.

Il piano pensionistico tuttavia, come anticipato, può comprendere soluzioni in forma di fondi pensione, assicurazioni, ma anche investimenti e immobili. Per questo, sarebbe davvero utile che il consulente potesse rappresentare in maniera univoca soluzioni così diverse tra loro. Accade, invece, che le norme che regolano la rappresentazione di prodotto siano una vera e propria babele e dunque inibiscano, di fatto, la costruzione e rappresentazione di portafogli di prodotti legibili in maniera integrata.

Anche qui, gli esempi non mancano. Le forme pensionistiche, infatti, prevederanno da giugno una rappresentazione nella quale i mercati obbligazionari presentano un rendimento annuo reale ipotetico del 2%, a differenza dei mercati azionari che vanno invece rappresentati con un rendimento reale annuo del 4% a prescindere dal benchmark. In entrambi i casi, l'inflazione ipotizzata è pari al 2%.

Se tuttavia del portafoglio fa parte anche una polizza assicurativa vita, il tipo di rappre-

sentazione è del tutto diverso e incompatibile: infatti, se si tratta di una polizza a gestione separata non è richiesta alcuna ipotesi di inflazione e se si tratta di uno strumento "unit linked" non può essere formulata alcuna ipotesi o stima. Potremmo continuare a lungo ma la realtà dei fatti privilegia il tipo di prodotti all'integrazione e, per dirla in maniera ruvida ma essenziale, ragiona come se il concetto di portafoglio fosse del tutto da inventare. La conseguenza è una forte e netta spaccatura tra la consulenza generica, che non scende a livello di prodotto ed è dunque libera di adoperare stime probabilistiche e evidenziare i rischi (sempre che non ritorni di moda la tendenza a omologare i parametri delle stesse previdenze pubbliche...) e la presentazione del portafoglio di prodotti, francamente impossibile laddove le mille e contraddittorie rappresentazioni dovrebbero offrire una sintesi al risparmiatore. In ogni caso, la consulenza può essere rispettata fermandosi a livello di esemplificazione ideale e confrontando le proposte alternative in termini educativi e senza fare riferimento a pro-

dotti specifici. In termini formativi, la fase della proposta, richiede competenze tecniche, di piano e di prodotto, oltre a capacità comunicative e "educative", dato che il risparmiatore deve poter comprendere gli esiti delle diverse alternative contemplate. Si ripropone, poi, il tema della tecnologia, vero e proprio strumento di semplificazione laddove trasforma caratteristiche tecniche per adepti (tassi tecnici, commutazioni delle età, rischi di prestazione e rischi di oscillazione) in numeri, tabelle e grafici comprensibili anche ad un risparmiatore mediamente informato.

FASE 5: APPLICAZIONE DELLE RACCOMANDAZIONI DELLA PIANIFICAZIONE

La fase dell'applicazione trasforma la proposta di soluzione in comportamento, favorisce il confronto e l'armonizzazione con gli altri consulenti del cliente e definisce di fatto i criteri con i quali dovrà essere tenuto sotto controlli il piano attuato.

La fase richiede competenze normative, procedurali, di prodotto, ma anche la capacità di realizzare una pianificazione armonica e collaborativa, che



sappia comprendere i vari aspetti tecnici e trasformarli in un piano effettivo.

FASE 6: MONITORAGGIO DEL PIANO E RAPPORTO DI PIANIFICAZIONE

La fase consiste nel verificare di continuo la coerenza tra quanto stabilito e stimato e ciò che sta effettivamente accadendo. Il piano pensionistico è così articolato e composto da disincentivare, nuovamente, ogni enfasi sui comportamenti di prodotto. I cambiamenti attesi possono infatti spaziare dal reddito da lavoro ai consumi, al tipo di vita, ai mercati finanziari, ai mutamenti delle attese di vita al tempo del pensionamento, senza poi dimenticare che in Italia più o meno ogni anno una riforma pensionistica muta i requisiti per avere diritto al pensionamento, i criteri di calcolo o entrambe e cose.

Il monitoraggio, dunque, dovrebbe davvero considerare l'andamento del prodotto come uno, e certo non il più significativo, tra gli elementi che compongono una costruzione multiforme.

Il sapere connesso al monitoraggio, proprio perché questo implica la ridefinizione periodica dell'intero processo di pianificazione, comprende quindi tutti i tipi di conoscenze e competenze adoperati per i ra-

gionamenti e le stime dell'analisi dei bisogni e della fase di realizzazione del piano.

TANTO "SAPERE" COSTA MOLTO?

Il sapere connesso a una attività consulenziale quale quella sancita dalle norme internazionali **può apparire complesso o "monumentale" perché non c'è abitudine allo studio dei temi pensionistici**, demografici e previdenziali. Ancora ieri, in una grande libreria milanese, cercando libri sulle assicurazioni mi sono sentito dire che "non ci sono libri sulla materia".

Eppure le polizze vita in Italia sfiorano i 20 milioni e forse questo richiede qualche pubblicazione "non tecnica".

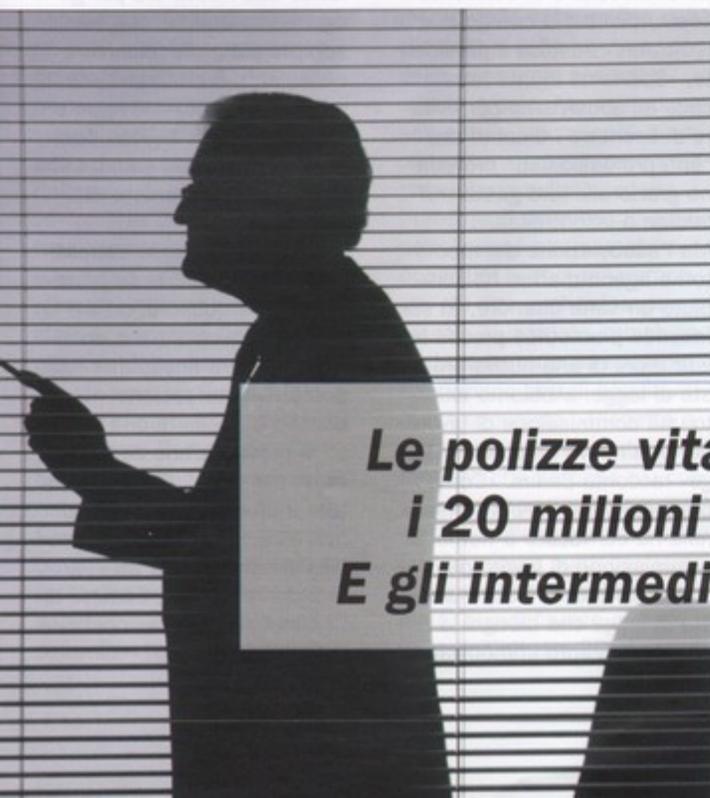
Il mercato deve riflettere sul tipo di divulgazione che propone ai cittadini, davvero scarsa e al tipo di formazione che viene "somministrata" annualmente agli operatori. Abbiamo appositamente adoperato il termine usato per le medicine, dato che troppo spesso gli obblighi formativi sono ritenuti una minaccia invece che una grande opportunità per iniziare, finalmente, quel percorso di addestramento professionale volto a creare figure di planners assimilabili a quelle anglosassoni.

Considerando che gli operatori iscritti al Registro Unico degli

Intermediari assicurativi sono più di 200.000 e che ogni operatore investe almeno quattro giorni l'anno in formazione, è naturale pensare che questa quantità straordinaria di tempo destinato all'apprendimento non vada sprecato, ma finalizzato all'acquisizione delle aree di competenza coerenti con il *Personal Financial Planning*.

Questo richiede un ripensamento progettuale e realizzativo che sappia mescolare aula e *online* in maniera efficace e non casuale e che intenda, per una volta, costruire un ruolo professionale utilizzando la disciplina formativa per riprogettare l'apprendimento in funzione degli obiettivi di ruolo e non dell'"assolvimento degli obblighi formativi". Senza dimenticare, poi, che la formazione di ruolo consulenziale non può riguardare solo gli iscritti al Registro Unico degli Intermediari Assicurativi essendo il tema, ci pare evidente, trasversale e necessario per tutti coloro che, professionalmente, intendono offrire consulenza nei mercati della gestione del rischio, dell'investimento, dell'indebitamento e della previdenza pensionistica. Non meno importante è l'educazione che deve essere fatta al cittadino-risparmiatore e che dovrebbe essere capace di supportare le scelte di pianificazione, invece che pensare di insegnare al risparmiatore le caratteristiche dei prodotti. In sostanza, il sapere connesso alla consulenza costituisce una straordinaria opportunità di sviluppo di un settore che, ad oggi, non ha saputo attrarre i risparmiatori italiani né superarne la difficoltà. ■

ADVISOR 23
FIAIP vuole
domini integri
IL GOV
BASTA
eliminando



Le polizze vita in Italia sfiorano i 20 milioni di sottoscrittori. E gli intermediari? Oltre 200.000.