

INTERVISTA Sergio Sorgi Progetica

«Solo con un'efficace educazione finanziaria si rilancia il settore»

È opinione diffusa che la recente crisi finanziaria stia disincentivando le adesioni. Cosa ne pensa?

Le adesioni mi pare siano disincentivate perché nessuno le incentiva. Intraprendere un piano pensionistico non significa scegliere un prodotto o fare i conti del fisco risparmiato: significa prendere una decisione in merito alla propria vita futura. Bisogna dunque dare consapevolezza sulle responsabilità individuali del nuovo secolo, sul cambiamento del welfare, sulle necessità economiche collegate alla longevità. Questi sono i temi dell'educazione finanziaria efficace, che non deve concentrarsi su una o l'altra caratteristica tecnica, come se i risparmiatori dovessero "far da sé".

Come invogliare alla costruzione di una pensione di scorta? C'è chi rilancia l'idea delle adesioni obbligatorie...

La necessità di previdenza complementare ormai è così assoluta da investire non solo l'economia, ma anche la politica e la responsabilità sociale. In questo senso, la proposta di obbligatorietà pone, finalmente, l'attenzione sul futuro e sulla necessità di sperimentare nuove strade. Le esperienze internazionali di successo, peraltro, non mancano. Basta guardare al programma di incentivazione "Smart", che negli Stati Uniti ha incrementato fortemente sottoscrizioni e disciplina mediante l'introduzione di meccanismi automatici di scelta e di adeguamento del piano alle mutate necessità della vita. Con libertà di tornare indietro sulle scelte intraprese e distaccarsi da quanto predefinito.

Poi c'è il problema di chi ha aderito e versa poco o nulla...

I cittadini non credo siano interessati ai comparti, ai costi, alle basi demografiche. Ma alla qualità della vita e alla sicurezza. Bisogna pertanto aiutare le persone a capire come previdenze pubbliche, complementari e investimenti possono contribuire al successo futuro del proprio piano. A tal fine, ci vogliono programmi di educazione finanziaria e cultura della consulenza. In Inghilterra, esiste il servizio Money Advice Service, che unisce consulenza pubblica ed educazione finanziaria, entrambe gratuite. Il 39% dei cittadini raggiunti dal servizio, nei primi tre mesi ha intrapreso piani pensionistici e si dichiara ampiamente soddisfatto del servizio. In Italia ci si è concentrati invece sui prodotti, sui fondi chiusi, quelli aperti, quelli schiusi. E le adesioni sono scarse e molti hanno già smesso di versare. Le solu-



Sergio Sorgi, vicepresidente di Progetica

COME CAMBIANO I PRODOTTI

«Sono strumenti complessi, ma devono essere di semplice utilizzo: vanno chiamati con l'età di coloro cui sono dedicati»

zioni, dunque, ci sono: educazione finanziaria efficace e consulenza.

Qual è oggi il compito dei fondi pensione?

Sono strumenti, come i computer portatili: in effetti sono complessi, ma devono essere di semplice utilizzo. In Italia funzionano bene. Quello che manca è la capacità di comunicare ai possibili utenti il senso dello strumento. I computer portatili vengono usati perché esistono la posta elettronica e i motori di ricerca: senza la funzione, non ci sarebbe alcuna passione per lo strumento. Andrebbe inoltre modificato il linguaggio. I comparti, per esempio, andrebbero connotati per età: quello per 30-40enni, quello per 40-50enni e così via. Sarebbe più facile scegliere. Invece, gli stessi nomi pongono davanti a scelte assai stravaganti: è meglio un comparto equilibrato, abbastanza prudente, bilanciato o mediamente conservativo? Per non parlare della rendita, un oggetto non identificato e non analizzato. Insomma, bisogna passare dall'attenzione sullo strumento a quella sul destinatario. Sono piccoli passi, ma dai grandissimi esiti.

Ma.L.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA