

A SCUOLA DI PREVIDENZA

La psicologia e le logiche di lungo periodo della pianificazione previdenziale tra i temi dei seminari di aggiornamento programmati per il 2009

■ di Stefania Ballauco

ANASF, Associazione Nazionale Promotori Finanziari

Tra poche settimane il programma formativo **Anasf** per il 2009 riservato ai soci prenderà il via. Il nuovo anno ha in serbo una proposta di temi per i seminari di aggiornamento professionale completa e innovativa. Oltre a includere gli argomenti più apprezzati proposti nel 2008, il calendario si articolerà anche con nuovi spunti di riflessione e di studio. Continuerà, tra gli altri, la collaborazione con Progetica che, con il suo vicepresidente Sergio Sorgi, accompagnerà i **promotori finanziari** alla scoperta e all'approfondimento degli impedimenti psicologici e dei supporti consulenziali che il promotore finanziario deve conoscere per assistere i propri clienti nelle decisioni che riguardano la loro previdenza.

"I blocchi che intervengono nel caso di decisioni riguardo alla pianificazione del proprio futuro", ha commentato Sorgi, "sono di natura sociale, prima ancora che psicologica. In breve, molto dipende dal sistema sociale in cui si è inseriti: se ad esempio viviamo in un Paese a forte connotazione consumistica immediata, la propensione all'accantonamento dei propri guadagni ai fini di un rendimento pensionistico futuro sarà molto bassa. Viceversa, in un Paese dove il welfare e l'intero arco temporale della vita sono valori sociali centrali, il promotore finanziario troverà degli in-

terlocutori più disponibili. L'eccesso di norme e la loro complicazione aggravano ulteriori fattori di demotivazione ai consumatori, che purtroppo spesso preferiscono rimandare le scelte decidendo di non decidere. Inoltre, spesso ci si concentra più sui prodotti che sui progetti e questo rende poco attrattiva e partecipata la riflessione sul futuro". L'esito è che in Italia la pianificazione finanziaria, e quella previdenziale, non spiccano per essere temi su cui gli italiani sono ferrati. E' qui che il promotore finanziario assume un ruolo fondamentale allora, anche dal punto di vista sociale. Educare i risparmiatori alla protezione, al risparmio, tanto agli investimenti di breve e medio termine quanto ad accantonamenti che seguano una logica di lungo periodo, come quelli a fini previdenziali, diventa quindi un compito di gran rilievo. "Purtroppo la struttura sociale a famiglia allargata, dentro la quale gli anziani avevano un ruolo di rilievo e non dovevano preoccuparsi di tirare il mese senza pesare sulle tasche dei figli, e dello stato, che garantiva la pensione a tutti, è tramontata con il XX secolo. La realtà oggi è molto diversa e il promotore finanziario deve innanzitutto offrire consapevolezza e fiducia necessarie per combattere l'ansia del singolo consumatore verso il futuro", ha dichiarato Sorgi.

"Siamo cresciuti senza una vera e propria educazione alla previdenza", ha concluso Sorgi, "dobbiamo imparare da zero come pianificare i nostri prossimi trent'anni di vita, e i pf hanno ruolo e capacità per farlo". ■