

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

La via della previdenza

Il convegno organizzato da Anasf sul tema delle pensioni complementari ha approfondito le opportunità per i clienti, mettendo in luce la centralità del pf

di Simone Rosti

Una scarsa percezione del bisogno e la necessità di maggiori informazioni, unite all'efficacia del sistema e alla stabilità normativa necessaria. E ancora: più libertà di scelta per i singoli ma anche più trasparenza, insieme con un consulente previdenziale con competenze anche sociologiche e statistiche, oltre a quelle di pianificazione finanziaria. Questo il quadro generale e alcuni spunti emersi nel corso del convegno organizzato da Anasf dal titolo «Il ruolo dei professionisti del risparmio e la nuova riforma previdenziale: formazione, informazione e responsabilità nei confronti dei risparmiatori», svoltosi nel contesto del Palazzo delle Stelline il 19 maggio scorso, all'interno del «Salone del risparmio e della previdenza», manifestazione organizzata da *Milano Finanza*. In una sala stracolma di addetti ai

lavori, dopo il saluto del presidente Anasf, Elio Conti Nibali, Sergio Paci, direttore Pension forum dell'università Bocconi e presidente del fondo Espero (il fondo pensioni per il comparto scuola), ha esordito rilevando che il bisogno essenziale in questa fase storica risiede nella opportunità di fare maggiore informazione sulla recente riforma Maroni. Secondo il docente, infatti, attualmente c'è una scarsa percezione del bisogno per almeno quattro motivi: la carenza di informazioni, la difficoltà nel fare i calcoli corretti, la gradualità del meccanismo e l'eventualità di nuove regole. In altri termini, afferma Paci, le opportunità offerte dalla previdenza complementare rischiano di non essere sfruttate se non si procederà ad un coordinamento normativo, cioè la certezza di regole, una migliore vigilanza e trasparenza e soprattutto un'informazione adeguata rivolta ai cittadini.

L'incontro, moderato da Gabriele

Capolino, direttore ed editore associato di *Milano Finanza*, ha visto l'intervento di Elsa Fornero, docente universitario e direttore del Cerp, Center for research on pensions and welfare policies, che ha sottolineato i gradi di libertà e responsabilità richiesti ad un cliente per la previdenza individuale. Nello specifico l'accademica ha evidenziato come l'attuale riforma del sistema pensionistico non risponda pienamente alla creazione di un buon mercato della finanza previdenziale. In esso, infatti, Fornero rintraccia i seguenti requisiti: piena accessibilità, non distorsione delle scelte individuali, sostenibilità finanziaria (cioè solvibilità), efficienza (e quindi libertà di scelta e competizione) e buona diversificazione dei rischi. In altre parole, secondo la professoressa, in un mercato previdenziale ci dovrebbero essere gli ingredienti legati all'informazione, all'apertura, alla trasparenza e alla professionalità, laddove at-

tualmente vi è una forte segmentazione che comporta ostacoli e alti costi. A fronte di una scelta previdenziale sempre più popolare, sostiene la docente, è necessaria un'adeguata educazione finanziaria che renda coscienti i clienti in merito al rapporto tra rischio e rendimento.

Sergio Sorgi, vicepresidente di Progetica, ha posto l'accento sulle competenze necessarie a un professionista della pianificazione previdenziale che, a suo dire, dovrebbe essere anche istruito sul piano demografico e statistico per comprendere il quadro generale e offrire, grazie a competenze finanziarie, strumenti adeguati alle esigenze, secondo un piano preciso. Sono quattro, infatti, le fasi individuate da Sorgi per offrire un servizio efficiente al cliente, del quale, anzitutto, si devono analizzare i bisogni attraverso standard qualitativi (per esempio in base al ciclo di vita e alla benessere raggiunto).

In secondo luogo, il professionista-consulente deve essere in grado di stabilire strategie di soluzione, attraverso l'uso di benchmark e stime e procedere quindi ad una simulazione. Successivamente al cliente devono essere proposte delle offerte di soluzioni previdenziali, dimostrandone l'efficacia. Proprio su questo punto si basa la quarta fase, il monitoraggio, che può comportare variazione di strategie e di offerte in base a valutazione periodiche.

Ma chi può accreditarsi come interlocutore privilegiato per la grande sfida della consulenza previdenziale? Coloro i quali, dice

RIFORMA MARONI

ce Maurizio Bui, membro del comitato esecutivo Anasf e responsabile dell'area formazione, dimostrano di avere almeno dieci ragioni per esserlo e cioè i promotori finanziari. Secondo il dirigente dell'associazione, il promotore rappresenta, per la sua esperienza, un intermediario storico e accreditato all'interno della relazione tra domanda e offerta. Orientato al ciclo di vita e non ai prodotti, il promotore emerge come un interlocutore del cliente nelle sue dimensioni di tutela, risparmio e previdenza.