

FOCUS FORMAZIONE

Quei vuoti culturali nella pianificazione previdenziale

Sergio Sorgi, vicepresidente di Progetica, sarà a Roma il 13 novembre, e il giorno dopo a Vibo Valentia, per affrontare con i soci Anasf gli ostacoli psicologici che intervengono nel momento in cui un risparmiatore deve scegliere se e quanto accantonare del suo risparmio, per destinarlo ad un fondo pensione.

Domanda. Quali sono gli ostacoli con cui il promotore finanziario si trova a lottare in tema di pianificazione previdenziale?

Risposta. I blocchi che intervengono nel caso di decisioni riguardo alla pianificazione previdenziale del proprio futuro sono di natura sociale, prima ancora che psicologica. In breve, dipende tutto dal sistema sociale in cui si è inseriti: se ad esempio viviamo in un paese a forte connotazione consumistica, dove le stesse decisioni politiche sono rivolte al raggiungimento di obiettivi di pil immediati, la propensione all'accantonamento dei propri guadagni, ai fini di un rendimento pensionistico futuro, sarà molto bassa. Viceversa, in un paese dove il welfare, inteso anche come pianificazione di una

vecchiaia serena, è al primo posto nella scala dei valori sociali, il promotore finanziario troverà degli interlocutori più disponibili.

D. In Italia allora la previdenza complementare non trova un terreno fertile...

R. Purtroppo siamo ancora molto lontani dal modello di welfare cui ho accennato prima. Storicamente, gli ideali della 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, sono legati al XX secolo. La realtà oggi è molto diversa e il promotore finanziario deve lottare contro l'ansia del singolo unita a quella «sociale» sul futuro.

D. Ma se lo stato non può più garantire una pensione adeguata, la scelta di una pensione integrativa non dovrebbe essere naturale?

R. Gli impedimenti che entrano in gioco sono molteplici: prima di tutto viviamo un tempo di visionista, dove tutto è scandito in ore, giorni,

settimane ed è andata persa la capacità di ragionare nel lungo termine. L'attenzione sociale è rivolta ai rischi spettacolari (incidenti, guerre ecc.) piuttosto che a quelli quotidiani e anche se non abbiamo la minima idea di quanto lo stato ci verserà quando andremo in pensione, pensiamo che sia un problema che non ci riguarda individualmente, ma che interessa la società intera. Così temporeggiamo, aspettando che qualcun altro si attivi per noi.

D. Come può intervenire il promotore finanziario per sensibilizzare il cliente?

R. Innanzitutto rendendo le comunicazioni comprensibili e sintetizzando gli elementi necessari per la comprensione delle soluzioni da parte del cittadino. Il promotore finanziario può aiutare il risparmiatore a leggere dietro i tecnicismi e a pensare in prospettiva. Siamo cresciuti senza una vera e propria educazione alla previdenza, in reti di protezione sociale che non favoriscono il pensiero individuale. Dobbiamo imparare da zero come pianificare i nostri prossimi trent'anni di vita, e i pf hanno gli strumenti per farlo.