

PREVIDENZA, UNA RISPOSTA AL BISOGNO DI PROTEZIONE

NELLA GESTIONE DEL RISPARMIO, IL SETTORE ASSICURATIVO PUÒ TROVARE NUOVO SLANCIO, MA SENZA DIMENTICARE LA PROPRIA RAGIONE SOCIALE: PROTEGGERE IL CONSUMATORE. INTANTO, AI PLAYER DEL COMPARTO, SI CHIEDONO NUOVI CONTRIBUTI PER LA CRESCITA DEL PAESE

Per convincere gli italiani a investire i propri (tanti) risparmi, la tecnica migliore da usare non è infondere la paura, per il semplice motivo che la paura c'è già e non sta producendo grandi risultati.

La quasi totalità (il 97%) dei risparmiatori italiani intervistati dalla società di ricerche **Demia**, all'investimento chiede soprattutto protezione. Di fronte a questa parola, il settore assicurativo dovrebbe scattare e battere un colpo per far sentire la propria presenza. Tuttavia non sempre è così, e il comparto rischia di sprecare quel credito che i consumatori ancora gli concedono, puntando su prodotti che scaricano il rischio sull'assicurato. Ma del resto, questo prolungato periodo di stagnazione dei tassi, inedito nella storia dell'economia mondiale (e che non accenna a finire) continua a mettere a dura prova il settore vita e previdenza, intralciando anche i piani più nobili di compagnie e fondi pensione, chiamati da un lato a offrire protezione al consumatore e, dall'altro, a contribuire alla crescita del Paese.

Secondo **Ugo Loser**, ad di **Arca Sgr** “la strada maestra per la previdenza è la creazione della *capital market union*: una svolta che ci consentirà la portabilità dei fondi aperti e le fusioni per consolidare il mercato, così da poter investire diversificando meglio”. Dal 2015, i tassi sono stati molto negativi e investire in economia reale per un fondo pensione è diventata una buona opportunità: “tuttavia – continua Loser – la dimensione del mercato è ancora scarsa”.

LE POLIZZE “DOPO DI NOI”

Il settore assicurativo chiede da sempre che a livello normativo siano create per i consumatori le condizioni più favorevoli di accesso a prodotti e servizi, oggi a disposizione, che coniughino protezione del proprio patrimonio e dei propri cari. Una nuova opportunità è arrivata con la legge cosiddetta *Dopo di noi*. La norma, approvata nel giugno 2016, istituzionalizza il sostegno e l'assistenza alle persone con disabilità grave dopo l'eventuale morte di coloro (solitamente i parenti) che li accudiscono. Le assicurazioni, in questo schema, possono recitare una parte importante. “La grande novità della legge – ha spiegato l'avvocato **Stefano Loconte**, dello Studio Loconte & Partners, durante un panel del Salone del risparmio – è la creazione di patrimoni destinati (trust, ndr), ossia fenomeni giuridici volti a creare patrimoni con vincoli di destinazione a favore di un soggetto debole”. Le polizze assicurative sono, in tal senso, un esempio da seguire. La norma consente di sottrarre qualsiasi tipo di capitale dalla sfera giuridica di una persona per porlo a servizio di un'altra: il tutto senza tasse di gestione e trasmissione, e con la garanzia che il patrimonio non sarà mai toccato.

DUEMILA MILIARDI DAL PEPP

Diversificazione sembra quindi la parola magica in un settore che di magico ha poco. Come noto, la previdenza complementare in Italia ha un giro d'affari ancora scarso, pari a circa 150 miliardi di euro, secondo quanto si legge nell'ultimo *Bilancio del sistema previdenziale italiano*, curato da **Alberto Brambilla** di **Itinerari Previdenziali**. Al contrario di quanto s'immagina, però, in Europa le cose non stanno andando molto meglio, soprattutto se escludiamo dal computo il Regno Unito, patria della pensione privata.

Nathalie Berger, responsabile dell'unità che si occupa di assicurazioni e pensioni presso la Commissione Europea, ha recentemente ricordato che "soltanto il 27% dei cittadini europei di età compresa fra 25 e 59 anni ha volontariamente sottoscritto un piano pensionistico". Il welfare legato alla previdenza è del resto da tempo al centro dei piani della Commissione, che immagina di risollevarlo con il *Pepp*, il piano pensionistico paneuropeo che, secondo la previsione di Bruxelles, potrà rac-



cogliere oltre 2.000 mila miliardi di euro nei prossimi anni: ma la strada da percorrere resta ancora lunga. La Commissione ha iniziato a lavorare su diverse opzioni normative che però, è il timore degli operatori, rischiano di sovrapporsi alle legislazioni dei singoli Paesi. "Il nostro obiettivo – ha precisato Berger – è quello di rendere più efficaci le legislazioni nazionali, dando agli stakeholder uno strumento utile a costruire prodotti che possano essere venduti ovunque in Europa, all'interno di un mercato unico per piani pensionistici".

LO IATO TRA COSCIENZA E INTENZIONE

A parole, i cittadini europei accoglierebbero favorevolmente questo tipo di prodotto previdenziale. Il 70% delle associazioni dei consumatori continentali, ha fatto sapere **Eiopa**, dichiara di volere prodotti innovativi e, specificatamente, un nuovo tipo di strumento capace di superare le frammentarietà nazionali, che sappia essere semplice, standardizzato e di lungo periodo.

Sulla carta emergono potenzialità e prospettive interessanti, alimentate anche dalle iniziative recenti delle istituzioni nazionali. "Con la diffusione della *Busta arancione* – ha sottolineato **Stefano Pironi**, senior product manager di **GfK** – le famiglie italiane hanno iniziato a prendere coscienza del tema. Ma i dati ci dicono che a una presa di coscienza non corrisponde una maggior intenzione di ricorrere a prodotti previdenziali strutturati". La gestione patrimoniale integrata non può prescindere dall'allocazione di risorse in protezione e dalla conseguente riduzione dell'accumulo del risparmio. In altre parole: con il *fai da te* non si va più da nessuna parte. **F.A.**

