



IL DEFICIT INFORMATIVO

Prodotti su misura e ascolto del cliente sono gli strumenti a disposizione delle compagnie di assicurazione. Ma, secondo l'Ania, la scarsa penetrazione della previdenza complementare in Italia è figlia soprattutto della carenza di informazione. Che non aiuta ad accrescere la necessità, per i cittadini, di agire in tempo con scelte adeguate

La parola d'ordine è informazione. Per il mercato della previdenza integrativa, tanto cruciale quanto trascurato dagli italiani, secondo l'Ania, Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici, la ricetta del rilancio passa da una nuova ed efficace strategia di comunicazione e trasparenza. A partire dal completamento, da parte dell'Inps, del noto progetto *busta arancione*, da ultimare comunicando a tutti i contribuenti la propria posizione previdenziale e l'entità della futura pensione. L'obiettivo, ovviamente, è quello di consentire ai cittadini di agire in tempo e assumere scelte consapevoli nella direzione della previdenza integrativa.

AGIRE PER UNA MAGGIORE CONSAPEVOLEZZA

“Lo sviluppo della previdenza complementare rimane un obiettivo prioritario per l'interesse generale del Paese – conferma **Luigi Di Falco**, responsabile del servizio vita e welfare di Ania – eppure, non solo i tassi di adesione sono ancora bassi, ma è in crescita il numero di coloro che, pur avendo aderito, sospendono il pagamento dei contributi, mentre restano ancora escluse le fasce di lavoratori più giovani”. Una fase di stallo, certamente acuita dalla crisi economica, che, secondo l'Ania, potrebbe essere superata grazie a un'opera di sensibilizzazione capillare nel Paese. Non solo, dunque, con la dif-



Luigi Di Falco,
responsabile del servizio vita e welfare di Ania

fusione, da parte dello Stato, dei dati reali sul futuro della previdenza pubblica, ma anche attraverso il lavoro sul campo delle compagnie assicurative. Le quali dovranno impegnarsi ad accrescere la consapevolezza dei clienti presentando prodotti e servizi sempre più targettizzati e facili da comprendere. “L'industria assicurativa e le reti distributive hanno fatto innegabili passi avanti nel migliorare l'offerta previdenziale – prosegue Di Falco – ma possono ancora fare molto. Se è vero che i bisogni previdenziali sono generalizzati, per molti la consapevolezza passa attraverso un'analisi personalizzata della propria situazione, resa possibile solo grazie a mezzi e assistenza forniti da esperti di fiducia”.

GLI INCENTIVI FISCALI

Secondo Luigi Di Falco, i vantaggi della previdenza complementare sono oggettivi e non riguardano esclusivamente la possibilità di avere, in futuro, una pensione affidabile. In questo senso, un esempio concreto è rappresentato dalle agevolazioni fiscali (come la deducibilità dei contributi o la tassazione dei rendimenti inferiore ad altre forme di risparmio) riconosciute dallo Stato alla finalità previdenziale. Data la scarsa penetrazione della previdenza complementare nella società italiana, tuttavia, il tema di nuovi vantaggi fiscali è sempre attuale. Sul questo punto, però, serve un po' di prudenza. "In questa fase – sottolinea Di Falco – è difficile chiedere maggiore attenzione ad agevolazioni fiscali. Tuttavia, crediamo ci siano spazi per alcuni aggiustamenti di impatto contenuto che sarebbero molto utili, come la razionalizzazione e semplificazione delle norme fiscali, il passaggio a un sistema che elimini la tassazione sui rendimenti e la previsione di vantaggi per tutte le forme di trasferimento intergenerazionale di risparmio". Secondo l'Ania, inoltre, nuovi incentivi potrebbero essere previsti per i lavoratori atipici, garantendo, ad esempio, forme di alleggerimento del cuneo fiscale a fronte del versamento della stessa quota in una forma previdenziale. Una ricetta, quest'ultima, che avrebbe come potenziale risvolto positivo l'attrazione di una porzione più ampia di giovani verso il mercato della previdenza complementare, settore drammaticamente trascurato dai lavoratori under 35 eppure così rilevante per il loro futuro pensionistico.

L'importanza della consulenza

La consapevolezza personale dei cittadini sul tema delle pensioni integrative non può, tuttavia, prescindere da un supporto professionale. Il rischio è quello di approcci *fai-da-te*, molto nocivi quando si tratta di investire in settori così delicati. "L'ambito previdenziale è complesso – evidenzia Luigi Di Falco, responsabile del servizio vita e welfare di Ania – e richiede una visione di lungo termine, conoscenza delle norme del regime obbligatorio e la scelta delle linee d'investimento più adeguate al profilo del potenziale aderente. In quest'ottica, la disponibilità e l'assistenza di un consulente può essere decisiva per compiere scelte consapevoli".

LE PROSPETTIVE

Se da una parte, dunque, il dato della scarsa penetrazione della previdenza privata in Italia è sconcertante, dall'altra dimostra quanto, in realtà, siano ampi i margini di crescita di questo settore. La strada da battere per le compagnie, secondo Di Falco, è quella dell'innovazione: "Per rispondere a bisogni previdenziali, in prospettiva sempre più diffusi, vanno offerti prodotti flessibili, completi, possibilmente di semplice comprensione e che garantiscano opzioni per ogni target di clientela".

Del resto, nonostante la crisi continui a mordere, le attività finanziarie delle famiglie (anche quelle legate al risparmio, tema tradizionalmente caro agli italiani) resistono su livelli relativamente considerevoli e per questo "occorre avvicinare il risparmio alla previdenza. I prodotti previdenziali, poi, devono sempre occupare posizioni di punta nel catalogo delle imprese, perché sono importanti veicoli di fidelizzazione del cliente, essendo di lunghissimo termine". **G.R.** ◆