

TENDENZE
PENSIONI

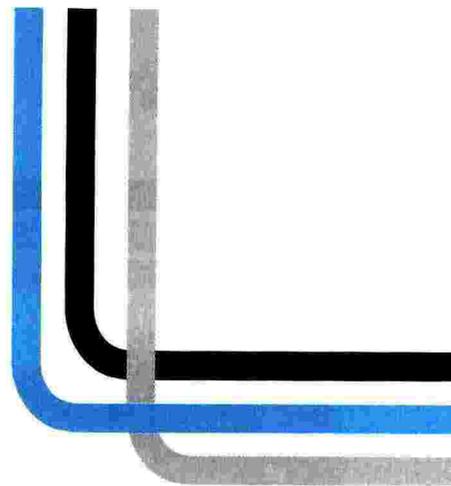


di
Giovanna Vagali



Fondi pensione la strada è ancora lunga

GLI ESPERTI DELLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE HANNO DISCUSO CON **FUNDS PEOPLE** DEI DRIVER CHE HANNO PORTATO ALLA CRESCITA DEL SETTORE, MA ANCHE DELLE DIVERSE AREE DI MIGLIORAMENTO DA TENERE SOTTO CONTROLLO.



un plafond fiscale di 5.164 euro, in realtà, risulta essere troppo limitato per chi vuole davvero fare previdenza complementare”.

Nicola Trivelli, amministratore delegato di Sella Sgr, spiega che “la crescita della previdenza complementare è il risultato dell’effetto coordinato di due fattori normativi: aumento dell’età di accesso alle prestazioni pensionistiche pubbliche e la contestuale riduzione degli importi pensionistici da parte degli enti di previdenza pubblica compensata dall’introduzione di vantaggi fiscali. Un’ulteriore accelerazione si è vissuta negli ultimi anni grazie alla recente normativa in tema di welfare aziendale. L’evoluzione della normativa e delle esigenze dei clienti hanno parallelamente spinto le reti di personal banker ad investire nella formazione previdenziale e nell’implementazione di modelli di consulenza in cui i fondi pensione trovano progressivamente più spazio”.

Antonio Barbieri, co-head of Multi-Asset di Arca Fondi SGR, commenta che “a partire dal 2014 i tassi di crescita degli aderenti alle diverse forme previdenziali si sono allineati. Nel 2017 hanno registrato complessivamente un +6,1%, che si scompone in un +9,2% per i fondi pensione aperti, +7,6% per i PIP, +7,8% per i negoziali. Solo i preesistenti in calo dell’1,5%. I principali driver sono le azioni commerciali dei distributori e, nel caso dei fondi pensione negoziali le nuove adesioni in forma collettiva, ossia attraverso il datore di lavoro. Comunque, il tasso di partecipazione, inferiore al 30%, rimane ancora troppo contenuto”.

Tutti gli speaker sono d’accordo sul fatto che ci sia ancora molta strada da percorrere per il completo sviluppo di questi prodotti finanziari. “Sicuramente, il tema distributivo è ancora un fattore fre- ▶

Nonostante negli ultimi anni ci sia stata una lieve ripresa dei fondi pensione, e sebbene sia appurato che la pensione pubblica non sia più in grado di garantire la giusta copertura previdenziale, ci sono ancora una serie di fattori che ne frenano lo sviluppo. Funds People ha organizzato una tavola rotonda con alcuni specialisti del settore per discutere dell’evoluzione e dei vincoli che limitano ancora la crescita di questi prodotti.

Nadia Vavassori, head of BU pension saving funds di Amundi SGR, sostiene che

“i principali driver utilizzati sino ad ora dal sistema per la crescita, seppur lenta, della previdenza complementare possono riassumersi in: incentivi fiscali per gli aderenti; compensazioni contributive, contenute, per le aziende e pubblicità progresso, anche se non costante. Negli anni si è spostata l’attenzione dai benefici fiscali sull’aderente e le aziende alla necessità di ricorrere a questa tipologia di risparmio, per coprire il bisogno previdenziale e quindi mantenere il tenore di vita raggiunto alla fine dell’attività lavorativa, sollecitandone quindi l’interesse. Occorre però sottolineare che



Nicola Trivelli

AD, Sella Sgr

"Il tema distributivo è ancora un fattore frenante".



Nadia Vavassori

Head of BU pension saving funds, Amundi SGR

"Un plafond fiscale di 5.164 euro, in realtà, risulta essere troppo limitato".

Per il completo sviluppo dei prodotti previdenziali è necessario migliorare l'aspetto distributivo

nante. Infatti, in passato, i fondi pensione erano poco considerati dalle reti di distribuzione, perché la redditività del prodotto previdenza è sempre stata più bassa rispetto ad altri servizi più remunerativi (assicurazioni e gestioni patrimoniali). Per di più, fare previdenza richiede una maggiore formazione, data la normativa in continua evoluzione. Anche il fattore culturale ne vincola la crescita. All'estero il concetto di previdenza complementare o sostitutiva è ben radicato, perché è impensabile che la pensione pubblica possa essere quella che garantirà il proprio futuro. Occorre quindi lavorare in termini di comunicazione, non

solo da parte degli operatori, ma anche del sistema", afferma Trivelli.

"Il tema è molto complesso, infatti gli incentivi fiscali, che nel corso degli anni sono stati introdotti per altri prodotti finanziari di lungo periodo, hanno reso sempre meno interessante per le reti distributive collocare i fondi pensione, caratterizzati tipicamente da bassa redditività per la consulenza. Oltre alla concorrenza di altri prodotti, si deve segnalare l'introduzione di norme e adempimenti sempre più rigidi da parte del Regulator previdenziale, che non ha semplificato di molto la conoscenza dei prodotti da par-



L'OPINIONE DI



LICIA MEGLIANI

Country Head Italy,
Allfunds Bank

SEMPRE PIÙ AFFLUSSI
NELLE STRATEGIE ESG

Gli investimenti ESG (Environmental, Social and Governance) stanno, finalmente anche in Italia, incontrando sempre più il favore degli investitori. Lo confermano anche i volumi di raccolta intercettati da Allfunds, che sono aumentati del 50% nell'ultimo anno (con un controvalore totale a fine agosto di 7,1 miliardi di euro). Gli investitori istituzionali – in particolare nei Paesi del nord Europa e in Giappone – sono storicamente stati i primi e i principali investitori in questa tipologia di prodotti; oggi però assistiamo anche in Italia ad un graduale avvicinamento di investitori retail e professionali. Le motivazioni che hanno portato gli investitori istituzionali a favorire questi prodotti derivano da tre fattori principali:

- 1. Il primo** è la performance. Sebbene ancora in fase di analisi, diversi studi hanno mostrato come le strategie ESG tendono a portare risultati migliori, un recente studio di MSCI ha evidenziato che le società con elevato rating ESG tendono a offrire migliori livelli di rischio/rendimento.
- 2. Il secondo** è legato a temi di risk management; gli investitori istituzionali sono sempre più attenti all'impatto che problematiche in campo ESG possono avere sulla propria reputazione e valutazione di mercato.
- 3. Il terzo** è legato alla necessità di allineare le strategie aziendali alle richieste degli stakeholder sempre più sensibili a tematiche ESG. Interessante è uno studio di Bank of America Merrill Lynch che mostra come due terzi della categoria degli high-net-worth millenials sposi lo slogan "le mie decisioni di investimento sono un modo per esprimere i miei valori sociali, politici o ambientali". Allo stesso tempo, è curioso notare come solo un terzo dei baby-boomers condivida la stessa visione.



Antonio Barbieri

Co-head of Multi-Asset, Arca Fondi SGR

"I tassi di crescita del numero di aderenti delle varie forme previdenziale si sono allineati".

te del cliente finale. L'introduzione della scheda costi, per esempio, uno strumento che intrinsecamente avrebbe potuto avere una valenza importante per una valutazione più immediata e semplificata dei fondi pensione, è stato depotenziato con complesse e confuse indicazioni sulle modalità di utilizzo", aggiunge Vavassori.

"È auspicabile da parte del legislatore un intervento per definire meglio i confini e gli obiettivi della previdenza complementare. La mancanza di chiarezza e semplicità su alcuni temi come quelli fiscali si traduce in una maggiore preoccupazione da parte dei clienti. In Arca Fondi

SGR riceviamo richieste di informazioni che nell'80% dei casi riguardano i fondi pensione, nonostante le masse interessate rappresentino solo il 10%. Il cliente molto spesso non utilizza lo strumento fondo pensione e rinuncia ai vantaggi fiscali perché preoccupato del vincolo della rendita per il 50% della posizione previdenziale", spiega invece Barbieri.

Sono tante le aree di miglioramento dei fondi pensione di cui il Legislatore dovrà tenere conto per garantire la crescita di un prodotto finanziario che ormai ha assunto un'importante funzione sociale, al di là del semplice bisogno previdenziale.