

## COMUNICATO STAMPA

---

### PREVIDENZA, ITALIANI IN CERCA DI RIFERIMENTI E DI UNA STRATEGIA PER IL NUOVO SCENARIO

**E' la principale evidenza della ricerca sulla previdenza complementare presentata da GfK Eurisko nel convegno annuale di ASSORETI. Solo il 21% sta, al momento, pensando a forme d'investimento integrative**

**Torino, 13 ottobre** – "Un momento economico difficile come quello attuale può indurre gli individui nella tentazione di accorciare gli orizzonti di pianificazione finanziaria e mettere il risparmio e l'investimento previdenziale in secondo piano. Paradossalmente oggi che i nodi previdenziali sono finalmente venuti al pettine e una riforma strutturale è intervenuta per scioglierli, gli scenari previdenziali degli individui sono più equi e trasparenti. La pensione, pubblica e privata, dei giovani dipenderà strettamente dal risparmio previdenziale accumulato e le scelte di oggi avranno effetti importanti sul reddito disponibile in età anziana. L'educazione finanziaria e previdenziale accompagnata da comportamenti corretti da parte di tutti gli operatori sono la *bussola* da consegnare ai cittadini per evitare che si "perdano", per quanto riguarda la previdenza, nella *nebbia della crisi*".

Lo ha dichiarato Elsa Fornero, ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali, intervenendo al convegno annuale di ASSORETI, l'associazione nazionale delle banche e SIM che collocano prodotti e servizi d'investimento attraverso le reti di promotori finanziari, tenutosi oggi al Centro Congressi dell'Unione Industriale di Torino e dedicato al ruolo delle reti di promotori finanziari nello sviluppo della previdenza complementare.

Il convegno è stato aperto da Andrea Beltratti, presidente del Consiglio di Gestione di Intesa Sanpaolo. Oltre al ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali, sono intervenuti Antonio Finocchiaro, presidente della COVIP, e Livia Salvini, ordinario di diritto tributario alla Università LUISS di Roma.

#### **La ricerca: un campione rappresentativo di 15,8 milioni di famiglie**

Nel corso del convegno sono stati presentati i risultati di una ricerca realizzata tra il 4 e il 19 settembre, da GfK Eurisko, per conto di ASSORETI, su un campione di 1.000 individui capifamiglia, decisorie in materia d'investimenti finanziari (di cui 220 clienti di promotori finanziari), d'età compresa tra 30 e 60 anni, possessori di un conto corrente (bancario o postale) o di una polizza assicurativa, rappresentativo di 15,8 milioni di nuclei familiari.

#### **Si temono pensioni inadeguate, ma per ora si preferisce non decidere**

Gli italiani, soprattutto quelli di età più matura (comprensibilmente), hanno seguito il dibattito sulla riforma delle pensioni e dichiarano di conoscerne bene gli esiti (lo afferma il 64%, percentuale che cresce al 75% per la fascia d'età compresa tra 55 e 60 anni).

Sulla possibilità di ricevere una pensione adeguata prevale il pessimismo: 82% degli intervistati, percentuale che sale all'85% nella fascia tra 45 e 54 anni e scende al 76% nella fascia tra 55 e 60 anni.

La temuta inadeguatezza della pensione futura non ha però ancora determinato una chiara strategia di risposta: per il momento, si preferiscono soluzioni diverse da forme d'investimento complementari.

Di fronte alla prospettiva di una pensione insufficiente rispetto alle proprie necessità, la maggioranza (38%) ha elaborato soluzioni strettamente legate alle proprie capacità



(professionali, patrimoniali) o a quelle della propria famiglia: il 18% dichiara che continuerà a lavorare o riprenderà a farlo; il 17% utilizzerà i risparmi o il patrimonio accumulato nel tempo; il 3% adeguerà il proprio tenore di vita alle diminuite risorse; il 2% chiederà il supporto della famiglia.

Relativamente elevato (28%) il campione che, per ora, non affronta il problema. Nel dettaglio: il 26% non se lo pone o dichiara che lo affronterà in futuro; il 2%, pur ponendosi il problema, non saprebbe come risolverlo.

Contenuta (21%) è invece la percentuale di chi ha progettato o sta per progettare un'integrazione attraverso forme di previdenza complementare (20%) o prodotti d'investimento (1%).

Significativo il confronto dei dati medi con le risposte dei clienti delle reti di promotori finanziari: la quota di chi non affronta il problema scende in questo caso dal 28 al 18%, mentre sale dal 21 al 33% la quota di chi sta pensando di realizzare una previdenza integrativa.

### **Prodotti previdenziali: si punta sulle soluzioni a capitale garantito**

Nei confronti della sottoscrizione di prodotti previdenziali, con l'obiettivo d'integrare la futura pensione, prevale oggi un orientamento difensivo. La maggioranza (88%) si orienterebbe, infatti, su soluzioni a bassa crescita ma che garantiscono il capitale. I prodotti che offrono maggiori potenzialità d'incremento del capitale ma minori garanzie sono poco considerati (9%) anche dai clienti delle reti di promotori finanziari (10%).

### **Tanti possibili riferimenti per decidere, ma nessuno prevale**

I soggetti interpellati dagli italiani attivi professionalmente per decidere sulla previdenza sono numerosi, ma tra di essi non emerge una figura di fiducia dominante. Tra i soggetti citati da chi ha sottoscritto prodotti previdenziali, prevalgono (28%) banche, promotori finanziari e compagnie assicurative, ma il quadro è molto variegato: ci si rivolge, infatti, anche all'azienda per la quale si lavora (23%), ad amici, parenti e conoscenti (22%), alle associazioni professionali e al sindacato (19%), al proprio commercialista o consulente fiscale (8%).

Sono analogamente numerosi i possibili riferimenti indicati da chi una decisione ancora non l'ha presa, con una preferenza, in questo caso, per associazioni professionali o sindacato (25%) e istituti previdenziali (24%).

In questo scenario d'incertezza, banche, promotori finanziari e compagnie assicurative sono ritenuti un riferimento credibile (lo dicono sette decisori finanziari su dieci), in grado di realizzare un'analisi dei bisogni previdenziali, individuare e offrire le soluzioni più adatte alle singole esigenze. Tale fiducia è, mediamente, più elevata tra i clienti delle reti di promotori finanziari.

In assenza di un *dominus* capace di guidare l'eventuale passaggio alla previdenza integrativa, si apre oggi lo spazio per un'azione convergente (comunicazione e comportamenti) dei diversi soggetti e stakeholder, sul fronte pubblico e su quello privato. Stabilità e continuità dei riferimenti saranno fondamentali nel breve e, soprattutto, nel lungo periodo.

#### **Per informazioni:**

**Adriana Liguori**

**Twister communications group**

**Tel. 02 438114205 – Mob. 345 1778974**

**aliguori@twistergroup.it**