

ECONOMIA

PREVIDENZA / IL FUTURO DEI FONDI

I giovani tendono a rimuovere il problema pensione e finiscono per non scegliere



Caccia grossa al TFR

L'anticipo del nuovo regime ha spiazzato anche l'industria del risparmio

Banche e assicurazioni partono all'attacco del denaro delle liquidazioni. E puntano tutto sull'appoggio dei datori di lavoro

di Maurizio Maggi

Quello programmato nei primi sei mesi del 2007 è un match singolare. Ad affrontarsi sul ring sono infatti un mediomassimo ben preparato, avvantaggiato dalle regole della legge che sta rivoluzionando il sistema previdenziale, e che gode di ottima stampa (il fondo pensione di categoria); nell'altro angolo c'è un peso leggero, che però ha alle spalle una grande forza finanziaria e una nutrita squadra di consulenti (il fondo aperto). Ce n'è abbastanza per scatenare le tifoserie, eppure la platea non si scalda. Per ora la corsa a investire il proprio Tfr su uno dei due fronti del ring non c'è stata. Anzi. A meno di tre mesi dalla scadenza, la liquidazione della maggior parte degli 11 milioni di lavoratori dipendenti delle imprese private italiane resta parcheggiata in azienda. Tutti in attesa di avere le idee più chiare? Forse. Ma secondo il sondaggio condotto da IPR Marketing per conto del "Sole 24 Ore" e le sensazioni raccolte sul campo dai rappresentanti di banche e assicurazioni, ai lavoratori la rivoluzione della liquidazione fa venire l'ansia, e preferirebbero - soprattutto i giovani - lasciare le cose come sono sempre andate: mantenere i soldi nel Tfr, cioè in un gruzzolo da rivelare al momento della pensione. Ma non sarà anche colpa dei combattenti, che per

ora stanno sul quadrato a scambiarsi qualche colpo, ma non sembrano volersele dare sul serio? Curiosamente, appaiono addirittura più agguerriti i fondi pensioni chiusi, negoziali, di categoria o preesistenti. I fondi aperti, che dovrebbero essere animati dallo spirito di conquista dell'industria privata del risparmio, sembrano ancora alla finestra. Viaggiano in ordine sparso ma è come se, in qualche modo, immaginassero di aver poche chance nell'andare a caccia dei Tfr dei dipendenti delle imprese private. È vero, la legge ha favorito i fondi chiusi negoziali o di categoria, benedetti dagli accordi sindacali e in alcuni casi attivi da anni. Ma ha comunque introdotto, per la prima volta, una concorrenza, ancorché asimmetrica, su cui i promotori dei fondi pensione aperti solo in queste settimane cominciano a battersi: se riescono a convincere l'imprenditore, i Fondi aperti possono essere offerti come alternativa a pari condizioni (benefici fiscali compresi) di quelli patrocinati dal sindacato. I gruppi finanziari usciti allo scoperto con specifiche campagne pubblicitarie per spingere i fondi aperti sono ancora pochi, chi si aspettava un assalto all'arma bianca è deluso. E la campagna promozionale promessa dal governo è appena cominciata. «L'anticipo di sei mesi dell'entrata in vigore del nuovo regime ha spiazzato tutti: i lavoratori, i datori di lavoro e anche l'in-

dustria della gestione del risparmio, che ha dovuto rivedere i prodotti già sul mercato, sia i fondi aperti che i Fip e Pip, le polizze pensionistiche», ammette Daniele Pesce, direttore marketing di Alleanza. Insomma, molti dei giganti finanziari sono ancora impegnati a disegnare le proposte da presentare sul nuovo mercato. Sergio Albarelli, che guida in Italia il colosso dei fondi Usa Frank Templeton, considera la soluzione all'italiana «una grande occasione mancata: non ci sono abbastanza vantaggi fiscali, tutto quello che entra nei fondi dovrebbe essere detassato», si lagna. Quanto ai lavoratori, si nota subito una colossale mancanza d'informazione. Molti faranno la loro scelta in zona Cesarini, tra maggio e giugno, quando si moltiplicheranno le iniziative sui posti di lavoro. La titubanza ad aderire alla previdenza integrativa porterà milioni di lavoratori, specialmente giovani, a posticipare la scelta a dopo il primo luglio 2007. Il senso di abitudinaria sicurezza incorporato nel Tfr, e la sottovalutazione del fatto che la pensione pubblica degli attuali trentenni sarà pari alla metà del loro stipendio, contribuiscono alla stasi decisionale di milioni di persone. E mentre nelle imprese fortemente sindacalizzate i fondi negoziali comunque vedono aumentare le adesioni - il Cometa dei meccanici nel febbraio 2007 ne ha raccolte tante quante in tutto il 2006 - gli uomini dei fondi pensione aperti macinano chilometri per

incontrare imprenditori e capi del personale in tutta Italia. «Il fondo aperto lo proponiamo come alternativa al fondo di categoria soprattutto dove il negoziale non è radicato, o dove per varie ragioni i dipendenti sono alla ricerca di più possibilità di scelta», spiega Enrico Clemente, responsabile previdenza complementare delle Generali, che ovviamente sta promuovendo la sua offerta a partire dalle oltre 6 mila aziende con più di 50 dipendenti che sono già clienti del colosso di Trieste.

La nuova normativa ha convinto a cambiare politica anche Unicredit: il gruppo, che finora aveva soprattutto gestito fondi negoziali, ora punta anche sugli aperti, utilizzando la rete di Unicredit Banca d'Impresa per venire in contatto con le aziende. ▶

«Perché il fulcro è proprio l'azienda, è da lì che si può partire a fare concorrenza ai fondi negoziali: dove ci sono tra i 50 e i 200 dipendenti stiamo notando un grande interesse», sottolinea Stefano Carlino, direttore Finanza e Vita di Fondiaria-Sai, il cui fondo aperto azionario Linea Previ Europa ha ottenuto la miglior performance negli ultimi tre anni tra tutti i fondi. «In Italia ci sono milioni di piccole ditte, tipo laboratori e gli studi professionali, con tre o quattro addetti: magari il titolare è un professionista che già sottoscrive il nostro Pip e riusciamo a fargli adottare il nostro fondo aperto per i suoi dipendenti», spera Diego Cirilli, direttore marketing della piccola Uniqua Previdenza. Questa strategia avvolgente accomuna tutte le assicurazioni. Tranne, tra quelle note, la Mediolanum di Ennio Doris: che non avendo prodotti per le aziende, non può utilizzare il volano dell'imprenditore cliente e apertamente sostiene di voler continuare a puntare soprattutto su Pip e Fip, più adatti per lavoratori autonomi e professionisti. Strumenti "personalizzabili", arricchibili con diverse garanzie (come quelle mediche), dunque più costosi per il sottoscrittore e più remunerativi per gli agenti che li collocano.

Se la compagnia partecipata da Silvio Berlusconi pensa al singolo, gli altri battono senza pausa il terreno dell'impresa. «Stiamo chiudendo i contatti con decine di società e già nella seconda metà di aprile dovremo firmare un certo numero di convenzioni»,

conferma Stefano Piantelli, amministratore delegato di Bim Vita, che commenta: «È l'avvio di una rivoluzione che impiegherà anni per mutare sensibilmente lo scenario. Credo che le imprese possano tranquillamente "supportare" anche due-tre fondi aperti aggiuntivi».

Ma perché, potendo scegliere, il lavoro-

re va nel fondo aperto anziché in quello chiuso, a parità di benefici fiscali? Ecco alcuni motivi: sfiducia nel sindacato, ricerca di performance migliori, consulenza più continua, possibile aggiunta di garanzie accessorie. Quanto saranno importanti, queste esigenze, lo si inizierà a capire tra 12-18 mesi, analizzando le adesioni ai fondi aperti. Chi ci crede molto è Caam Sgr. La so-

▶ cietà, del francese Crédit Agricole, è stata tra le prime a partire con la pubblicità. «Chi vogliamo colpire? Vogliamo far capire a tutti che c'è bisogno della previdenza integrativa ma il nostro bersaglio principale sono le aziende, per far sì che ci affianchino al fondo negoziale», sostiene Nadia Vavassori, responsabile fondi pensioni, che da sempre ha fatto leva su costi di gestione bassi: «Dall'inizio dell'anno accordi con imprese ne abbiamo già firmati. I nomi? Purtroppo le aziende coinvolte non ci hanno autorizzato a farli». Non è l'unica, l'arrembante Vavassori, a spiegare che le imprese che fanno convenzioni con i fondi aperti non ci tengono a farlo sapere. Neppure Simone Bini Smaghi, vicedirettore generale di Arca Sgr, che di aziende convenzionate ne aveva 170 già a fine dicembre, è disposto a fare nomi. C'è un certo timore ad andare a disturbare il fondo pensione chiuso negoziale o di categoria, specie dove la sindacalizzazione è alta. D'altronde, la più potente confederazione è stata esplicita. Sostiene Daniele Cerri, responsabile previdenza complementare Cgil: «Già da

gli ultimi mesi del 2006 i rappresentanti di banche e assicurazioni cercano di sviluppare rapporti diretti con i responsabili del personale delle imprese private, con l'obiettivo di convincerle a convenzioni per l'utilizzo dei loro prodotti previdenziali. A questi promotori vogliamo ricordare che, sulla base delle esperienze finora fatte, la strada maestra per un sistema complementare a noi risulta essere quella dei fondi pensione negoziali collettivi». Un linguaggio fermo ma pure poco improntato al fair play che dovrebbe regnare tra strumenti messi in competizione dalla normativa.

In realtà, quelli che l'esponente della Cgil dipinge come concorrenti da scoraggiare sono spesso i fornitori degli stessi fondi negoziali: è a loro, infatti, che vengono affidate le diverse linee di investimento, da quelle più prudenti a quelle più aggressive.

«E fino a qualche anno fa i mandati non venivano quasi mai attribuiti a operatori

esteri. Adesso l'andazzo è cambiato», sottolinea con soddisfazione Roberto

Guerriero, capo per l'Italia della belga Dexia AM. La pensa proprio al contrario Alberto Castelli di Eurizon Vita: «La modifica delle norme sul Tfr ha valenza anche sociale e dispiace che non siata stata creata una corsia preferenziale per gli operatori nazionali». Di tutt'altro registro le preoccupazioni di Giancarlo Biagini, responsabile fondi pensione Ras: «Con i fondi aperti stiamo entrando per la prima volta a contatto con gli operai, con chi fa mestieri manuali. Quando tornano dagli incontri nelle aziende, i miei specialisti raccontano di un grande bisogno di informazioni, di un forte senso di spiazzamento. Non dobbiamo aspettarci che ci siano la corsa ai fondi pensione da qui al 30 giugno. Bisogna vincere la diffidenza in milioni di piccole imprese dove il fondo negoziale non arriverà. Sarà un lavoraccio, che continuerà ben oltre il prossimo primo luglio». ■

La Cgil reagisce: la strada maestra per la previdenza complementare sono i fondi negoziali