

UN COMPARTO FINORA TRASCURATO DA MOLTE RETI

CONSULENTI &
RETI

La grande sfida della previdenza

di **Alessandro Secciani**

Finora le reti di prodotti finanziari hanno abbastanza trascurato il mondo della previdenza. Sono state in generale molto più interessate a creare strumenti di risparmio gestito che coglievano i diversi trend finanziari, sia nell'azionario, sia nell'obbligazionario, piuttosto che realizzare veri e propri piani pensionistici magari a lunghissimo termine. Diciamo pure che fino a oggi il comparto della previdenza non era considerato particolarmente appealing, né dai professionisti del risparmio, né tanto meno dai clienti.

La finanza è spesso vista, da chi è interessato al mercato azionario, come un settore dal quale trarre benefici in tempi abbastanza brevi, così come chi punta sul reddito fisso ha prevalentemente l'idea di proteggere il capitale, magari con qualche rendimento reale da cogliere nel corso degli anni. Inoltre, ha talora agito nel penalizzare il settore previdenziale pure il fatto che le commissioni per le società e i consulenti sono molto più basse, rispetto ai tradizionali fondi, anche se i professionisti più avveduti hanno colto da tempo che un piano previdenziale che dura de-

cenni fidelizza l'investitore molto più a lungo e più profondamente di qualsiasi altro strumento.

Ma la bomba demografica che è scoppiata negli ultimi anni ha cambiato tutto: da una parte è aumentata in maniera molto netta la longevità delle persone, dall'altra si fanno sempre meno bambini. Il risultato, ormai chiaro a tutti, è che le casse previdenziali pubbliche avranno sempre meno entrate, ma nello stesso tempo dovranno provvedere ai loro pensionati per tempi molto più lunghi. In queste condizioni, pensare di mantenere anche da vecchi il livello di benessere che si è portato avanti per tutta la vita senza investire con costanza è oggi semplicemente inimmaginabile.

UN'INVERSIONE A U

E su questa concreta necessità, molte società hanno fatto un'inversione a U e hanno cominciato a offrire ai clienti strumenti tipicamente previdenziali. Ad affermare con chiarezza questo cambiamento è **Andrea Ghidoni**, responsabile rete e coordinamento commerciale di **Fideu-**



ANDREA GHIDONI
responsabile rete
e coordinamento commerciale
Fideuram-Ispb

«Come leader di mercato sentiamo la responsabilità di incentivare la proposizione di queste forme di investimento alla nostra clientela, anche attraverso un'importante azione di educazione finanziaria su un tema che implica una visione di lungo periodo... Il 2025 rappresenta per noi un anno di svolta nell'ambito dei prodotti previdenziali. Infatti, per la prima volta, abbiamo strutturato un sistema di incentivazione per le nostre reti che incontra al contempo l'interesse dei clienti e quello dei consulenti»

ANDREA GHIDONI

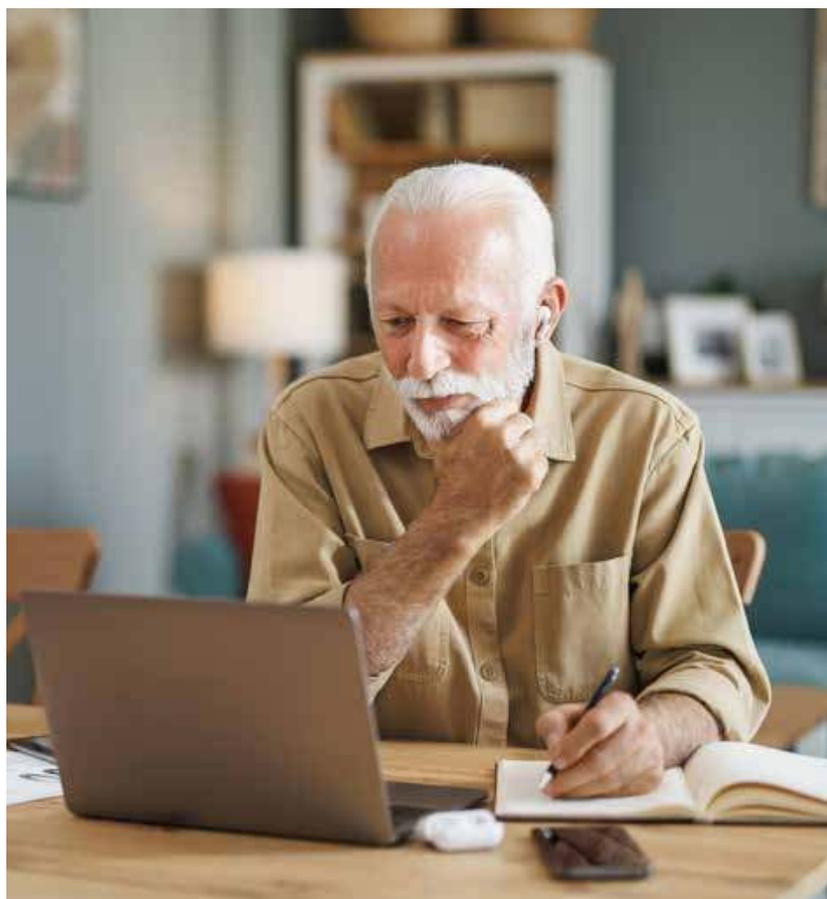
ram-Ispb: «In un anno che sarà ancora altamente volatile e con il costante trend di aumento dell'età media della popolazione, come leader di mercato sentiamo la responsabilità di incentivare la proposizione di queste forme di investimento alla nostra clientela, anche attraverso un'importante azione di educazione finanziaria su un tema che implica una visione di lungo periodo per mantenere nel futuro lo stesso tenore di vita del presente. A

tal fine, continuiamo a investire nel promuovere al nostro interno e verso i clienti l'importanza di una consulenza mirata anche sui bisogni di previdenza complementare. Al contempo, proseguiremo a sviluppare un approccio al wealth management che includa una forte attenzione a queste esigenze, con percorsi di investimento e soluzioni coerenti con il profilo e l'orizzonte temporale di ciascun cliente, anche sfruttando le sinergie con altre realtà della struttura Wealth management divisions di cui Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking fa parte all'interno del gruppo Intesa Sanpaolo. Sulla base di queste premesse, il 2025 rappresenta per noi un anno di svolta nell'ambito dei prodotti previdenziali. Infatti, per la prima volta, abbiamo strutturato un sistema di incentivazione per le nostre reti che incontra al contempo l'interesse dei clienti e quello dei consulenti».

«ATTENZIONE AUMENTATA»

Un'ulteriore conferma di un cambio generale di strategia viene da **Massimiliano**

Calza, head of insurance distribution di **Finint Private Bank**: «È vero: le reti di consulenza, salvo alcune eccezioni, hanno finora attribuito un ruolo secondario alla consulenza previdenziale. Negli ultimi anni, l'attenzione su questo tema è aumentata, ma riteniamo che non sia ancora al livello necessario per garantire ai clienti un supporto adeguato. Tutto ciò è particolarmente rilevante alla luce dei cambiamenti demografici in atto e proprio per questo motivo in Finint Private Bank stiamo investendo e dedicando molta attenzione a questi argomenti. L'aumento della longevità e il miglioramento delle condizioni di vita rispetto alle generazioni precedenti (il cosiddetto longevity risk), la progressiva riduzione delle prestazioni di welfare, pensionistiche e assistenziali, così come l'evoluzione dei modelli familiari che hanno ridotto il supporto tradizionalmente offerto dai nuclei parentali, rendono indispensabile un nuovo approccio alla consulenza finanziaria e previdenziale. Oggi, più che mai, è fondamentale accompagnare i clienti in un percorso di pianificazione





PAOLO DEVESCOVI
responsabile dei prodotti
finanziari e assicurativi
Copernico Sim

«Il quadro normativo dei prodotti previdenziali offre vantaggi fiscali significativi che non possono essere ignorati in una pianificazione previdenziale accurata. Ad esempio, la tassazione sulla liquidazione del Tfr può essere molto più alta rispetto a quella applicata quando il Tfr viene destinato alla previdenza complementare. Pertanto, sì, disponiamo di prodotti specifici studiati per ottimizzare i benefici fiscali e risolvere efficacemente il problema del gap previdenziale»

PAOLO DEVESCOVI

che garantisca loro le risorse necessarie per mantenere uno stile di vita sereno e sostenibile anche in età avanzata».

Ma ci sono anche aziende che rivendicano un impegno di anni nella consulenza previdenziale e affermano con un minimo di compiacimento che non si sono certamente accodate oggi a una moda. «In Copernico Sim non abbiamo mai trascurato i prodotti previdenziali, riconoscendoli come un elemento fondamentale nella pianificazione patrimoniale dei nostri

Sfruttare i vantaggi fiscali

Un altro elemento che viene affrontato, quando si parla di previdenza, è il vantaggio fiscale che questo genere di scelta comporta e in certi casi già solo questo fattore rende ampiamente competitivo lo strumento previdenziale rispetto ad altri più tradizionali, anche se magari sono più performanti. Ad affermarlo è Paolo Devescovi, di Copernico Sim: «Il quadro normativo dei prodotti previdenziali offre vantaggi fiscali significativi che non possono essere ignorati in una pianificazione previdenziale accurata. Ad esempio, la tassazione sulla liquidazione del Tfr può essere molto più alta rispetto a quella applicata quando il Tfr viene destinato alla previdenza complementare. Pertanto, sì, disponiamo di prodotti specifici studiati per ottimizzare i benefici fiscali e risolvere efficacemente il problema del gap previdenziale. Questi strumenti permettono ai nostri consulenti di proporre soluzioni su misura che sfruttano al meglio le agevolazioni offerte dal sistema fiscale».

Su una linea quasi identica anche Stefano Piantelli, di Banca Patrimoni Sella: «Sul fondo pensione, quando possibile, andrebbe attivata la destinazione del Tfr che, rispetto alla tradizionale liquidazione di fine carriera erogata dall'azienda, consente di guadagnare in efficienza in termini di tassazione e di rendimento. I versamenti individuali del lavoratore dipendente consentono altresì di ottenere un beneficio fiscale a fronte di una tassazione agevolata in sede di prestazione».

clienti», sostiene **Paolo Devescovi**, responsabile dei prodotti finanziari e assicurativi di Copernico Sim. «Riteniamo che rappresentino un pilastro essenziale e per questo motivo investiamo costantemente, sia in termini di formazione interna per i nostri consulenti, sia attraverso iniziative di informazione rivolte ai clienti. Organizziamo regolarmente webinar e serate tematiche dedicate, per sensibilizzare e offrire soluzioni in questo ambito».

E aggiunge, sulla stessa linea, **Stefano Piantelli**, responsabile della direzione prodotti e servizi di Banca Patrimoni Sella & C.: «La previdenza integrativa è un pilastro fondamentale della pianificazione patrimoniale e rappresenta un elemento cardine nella nostra strategia. Negli ultimi anni, abbiamo rafforzato il nostro impegno per supportare i clienti nella gestione consapevole del loro futuro finanziario, offrendo soluzioni previdenziali integrate e personalizzate».





ADDESTRARE I CONSULENTI

Un altro elemento che alcuni manager delle reti hanno messo in evidenza è la necessità di addestrare i consulenti a offrire un servizio competente e accurato in campo previdenziale. Risolvere in maniera concreta e professionale le necessità di vita futura delle persone richiede un livello di specializzazione che non tutti gli operatori finanziari possiedono. A parlarne in maniera diretta è Massimiliano Calza: «In Finint Private Bank abbiamo avviato un nuovo progetto dedicato al longevity risk, che pone al centro il ruolo del consulente finanziario o banker, supportandolo nella relazione con il cliente. L'obiettivo è aiutarlo a mappare i rischi finanziari (e non solo), individuare le esigenze personali e costruire un piano personalizzato con strategie di accumulo, decumulo e protezione. Il

progetto parte dallo sviluppo interno di un innovativo tool di consulenza da noi realizzato. Si tratta di Tech-La, la nuova fintech operativa da inizio ottobre scorso che, grazie al servizio di wealth advice integrato in una piattaforma tecnologica avanzata, si contraddistingue per la capacità di gestire end-to-end il processo di consulenza, con una forte e distintiva componente di advisory. Questo strumento, attraverso un'interfaccia semplificata e l'uso di mappe e grafici, faciliterà l'attività di consulenza tra Cf/ banker e cliente, aiutando a valutare i rischi e i loro impatti. In questo modo sarà possibile costruire un piano di financial longevity su misura, basato sulle migliori soluzioni disponibili e calibrato sulle specifiche necessità di ogni singola persona».

Una visione molto simile proviene an-



STEFANO PIANTELLI
responsabile della direzione
prodotti e servizi
Banca Patrimoni Sella & C.

«Investiamo nella formazione dei private banker, migliorando le loro competenze per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti. Consideriamo il settore previdenziale un'opportunità strategica per consolidare il rapporto di fiducia con le persone e accompagnarle verso un futuro finanziario stabile e sostenibile. La quota di mercato espressa dai prodotti previdenziali che Bps colloca è in continuo incremento e sfiora oggi il 2% del settore dei fondi pensione aperti»

STEFANO PIANTELLI

che da Stefano Piantelli, di Banca Patrimoni Sella & C.: «Contestualmente, investiamo nella formazione dei private banker, migliorando le loro competenze per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti. Consideriamo il settore previdenziale un'opportunità strategica per consolidare il rapporto di fiducia con le persone e accompagnarle verso un futuro finanziario stabile e sostenibile. La quota di mercato espressa dai prodotti previdenziali che Bps colloca è in con-



EDOARDO FONTANA RAVA
direttore servizi di investimento
e assicurativi
Banca Mediolanum

«Rispetto al passato, oggi osserviamo una maggiore presa di coscienza sull'urgenza e la necessità di pianificare la vita post-lavorativa, complice una crescente consapevolezza della tenuta del sistema pensionistico pubblico, preoccupazione che i consulenti finanziari più attenti colgono, inserendo la previdenza nella pianificazione finanziaria complessiva».

EDOARDO FONTANA RAVA

BANCA MEDIOLANUM

«Siamo i leader nella previdenza»

Nel panorama delle reti italiane, certamente Banca Mediolanum è quella che ha puntato prima di tutte le altre e con maggiore convinzione sul settore previdenziale. A dimostrarlo sono sicuramente i numeri e la quantità di prodotti offerti. Per questo motivo valeva la pena intervistare la società della famiglia Doris e farsi raccontare la loro esperienza. A rispondere alle domande di Fondi&Sicav è **Edoardo Fontana Rava**, direttore servizi di investimento e assicurativi di **Banca Mediolanum**.

Finora le reti hanno abbastanza trascurato i prodotti previdenziali. È così anche per voi?

«I prodotti previdenziali non sono mai usciti del tutto dal radar delle banche reti, ma è pur vero che questi strumenti storicamente hanno occupato posizioni secondarie rispetto ad altri prodotti di investimento, come i fondi comuni, le polizze assicurative di risparmio e i servizi di gestione patrimoniale. Le principali motivazioni possono essere ricondotte a due fattori: molti clienti, soprattutto quelli più giovani, non avvertono il bisogno previdenziale come imminente e tendono a rimandare, dando maggiore priorità a esigenze finanziarie più immediate. Inoltre, i prodotti finanziari tradizionali, come fondi, unit linked e Gp, per loro natura, offrono un ritorno più tangibile e immediato, confermando la percezione che la previdenza sia un impegno di lungo periodo con benefici differiti».

Quale è stato il vostro impegno in questo comparto?

«Secondo le ultime rilevazioni di Assoreti, Banca Mediolanum occupa la posizione di leader di mercato con oltre 10,1 miliardi di euro di masse sui prodotti di previdenza complementare, staccando il secondo player del 300%. Questo risultato è frutto di un approccio olistico alla consulenza. Per noi i bisogni dei clienti vanno analizzati nella loro complessità, abbracciando tutte le esigenze, da quelle previdenziali, alla protezione, fino alla pianificazione successoria. In sintesi, la previdenza complementare è tanto importante quanto difficile da attuare e più di molte altre forme di investimento presuppone un percorso informativo, formativo e consulenziale che può contemplare l'assistenza di un consulente. Tuttavia, rispetto al passato, oggi osserviamo una maggiore presa di coscienza sull'urgenza e la necessità di pianificare la vita post-lavorativa, complice una crescente consapevolezza della tenuta del sistema pensionistico pubblico, preoccupazione che i consulenti finanziari più attenti colgono, inserendo la previdenza nella pianificazione finanziaria complessiva. Un altro elemento da non trascurare è il proliferare di simulazioni, facilmente accessibili in rete, sempre più chiare,



immediate e accurate, oltre all'integrazione con strumenti fintech che aiutano i clienti a prendere decisioni consapevoli».

Quali caratteristiche deve avere secondo voi un prodotto previdenziale?

«Un punto fermo in questo contesto riguarda la natura della previdenza complementare. Non si tratta di un prodotto finanziario come gli altri, che necessita di una revisione annuale o di qualche altro cambiamento per continuare a essere nuovo e di appeal. Vista la sua peculiarità, deve essere chiaro, semplice e collegato al ciclo di vita del cliente, come tra l'altro più volte sottolineato da Covip. Il vero nodo rimane la diffusione di una maggiore educazione finanziaria per sensibilizzare le persone che il tempo è un fattore chiave nella costruzione di una pensione integrativa efficace. Un corretto progetto previdenziale inizia il primo giorno di lavoro e si sviluppa ed evolve nel tempo».

Avete soluzioni specificamente previdenziali o pensate che un piano previdenziale possa alla fin fine essere fatto anche con prodotti tradizionali o formule come i Pac?

«Banca Mediolanum propone i Pip, ossia soluzioni in grado di integrare la pensione pubblica, di investire al meglio il proprio Tfr, godendo al contempo di tutti i vantaggi fiscali propri della tipologia di prodotto. Attenzione, però, a non farsi fuorviare dall'idea che l'investimento in un prodotto previdenziale sia la panacea. La regola d'oro rimane sempre la stessa: diversificare, anche per strumenti. Ma andiamo al nocciolo della questione. Piani pensionistici e Pac hanno punti in comune: entrambi investono a rate, nel lungo periodo e solitamente sul mercato azionario. Tuttavia, si discostano per alcune differenze. Ad esempio, i prodotti previdenziali offrono un importante e tangibile vantaggio fiscale (si possono dedurre fino a 5.164,57 euro all'anno dal reddito imponibile), ma sono anche vincolati fino all'età pensionabile, salvo alcune eccezioni, come le spese sanitarie, l'acquisto della prima casa e altre necessità primarie. Un ottimo Pac, invece, potrebbe essere effettuato su un fondo Pir, per sua natura sempre liquidabile, che, dopo cinque anni, presenta, inoltre, il beneficio della totale esenzione della tassazione sulle plusvalenze (holding period per ogni versamento). In linea generale, previdenza e Pac sono accomunati dalla metodologia. In primo luogo, entrambi riducono il rischio di timing adottando un approccio di Dollar cost averaging. In secondo luogo, automatizzando gli investimenti, contengono il rischio dell'emotività che porta con sé panico nei momenti di forte ribasso del mercato e, soprattutto, sviluppano un'abitudine al risparmio e all'investimento regolare. Terzo, investendo sui mercati azionari, storicamente godono di rendimenti sempre molto importanti, massimizzando l'effetto di capitalizzazione composta degli interessi. Per tutte queste ragioni sono le soluzioni ideali per giovani e piccoli risparmiatori, perché i piani possono essere avviati anche con piccoli investimenti iniziali. In sintesi, la previdenza non è riconducibile a un prodotto, ma si compone di una combinazione di soluzioni dove in ogni caso i Pip o i fondi pensione rimangono un pilastro imprescindibile».

tinuo incremento e sfiora oggi il 2% del settore dei fondi pensione aperti».

QUALI PRODOTTI?

Ma una volta stabilito che si può offrire un servizio con un connotato previdenziale a lungo termine, si pone un altro problema non certo secondario: come costruire un portafoglio con una visione pensionistica? È necessario creare prodotti ad hoc, esclusivamente previdenziali, o è possibile anche utilizzare strumenti finanziari tradizionali in un'ottica di lungo periodo? I Pac possono essere una soluzione utile in un contesto di longevità come quello attuale? Una prima risposta molto articolata ar-

riva da Massimiliano Calza, di Finint Private Bank: «Riteniamo che la costruzione di un piano previdenziale efficace debba sfruttare l'intera gamma di strumenti a disposizione del consulente finanziario o banker. Ciò significa integrare i prodotti specificamente dedicati, come fondi pensione e piani individuali di previdenza, con altre soluzioni di accumulo, quali piani di risparmio assicurativi a versamenti ricorrenti, Pac in fondi e soluzioni di gestione del capitale, come i prodotti di investimento assicurativo, sfruttando al meglio le opzioni di rendita e decumulo disponibili. Inoltre, per garantire la sostenibilità finanziaria nel tempo e la generazione di flussi di reddito adeguati, è

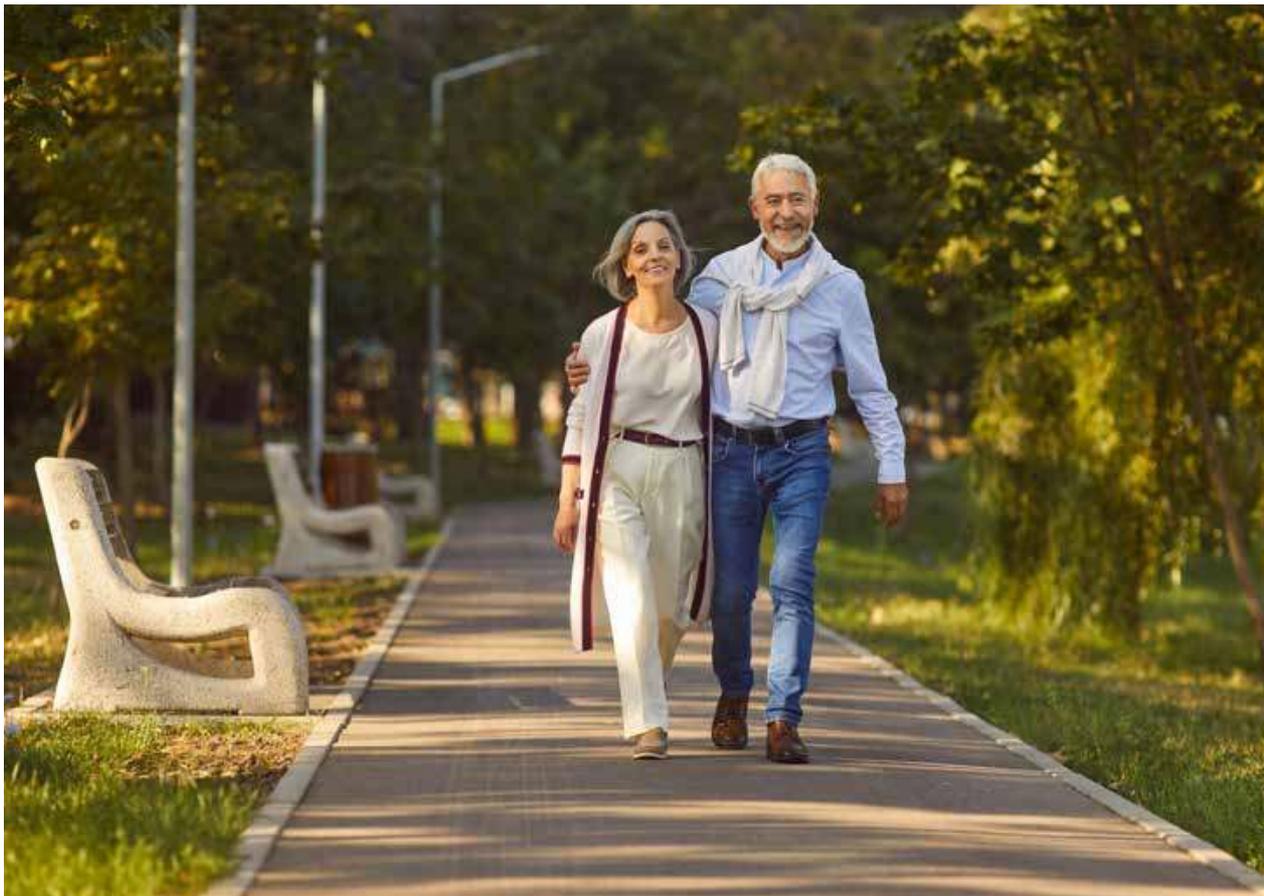
fondamentale considerare anche gli altri strumenti di risparmio gestito, adattando nei portafogli l'esposizione al rischio e l'orizzonte temporale per renderli rispondenti nel tempo agli obiettivi del cliente e ai nuovi rischi di longevità. Infine, un piano previdenziale realmente efficace non può prescindere dall'analisi e dalla protezione del cliente dai rischi patrimoniali e personali cui potrebbe essere esposto. Per questo motivo, è essenziale integrare anche soluzioni di protezione assicurativa, così da preveni-



MASSIMILIANO CALZA
head of insurance distribution
Finint Private Bank

«Riteniamo che la costruzione di un piano previdenziale efficace debba sfruttare l'intera gamma di strumenti a disposizione del consulente finanziario o banker. Ciò significa integrare i prodotti specificamente dedicati, come fondi pensione e piani individuali di previdenza, con altre soluzioni di accumulo, quali piani di risparmio assicurativi a versamenti ricorrenti, Pac in fondi e soluzioni di gestione del capitale, come i prodotti di investimento assicurativo»

MASSIMILIANO CALZA



re l'impatto negativo di eventi impreveduti sui piani e sulle risorse pianificate».

Anche Andrea Ghidoni, di Fideuram-Ispb, si pone su una linea molto simile: «C'è una crescente attenzione a questa tematica, sia dal punto di vista dei media in generale, sia da parte delle associazioni di categoria, come dimostra l'ultimo Forum Aipb tenutosi nel novembre dello scorso anno. Oltre alla previdenza complementare attraverso i fondi pensione e i tipici benefici fiscali che possono esprimere, i clienti possono raggiungere i medesimi obiettivi beneficiando di soluzioni di accumulo (Pac) in cui il tempo svolge un ruolo importante di generare e trasmettere valore nel lungo periodo. In questo perimetro, possono giocare un ruolo importante anche le compagnie assicurative, sia per lo sviluppo e la tutela del patrimonio, sia per la protezione della persona e dei suoi cari».

ANCHE CARATTERISTICHE ESG

Infine, Stefano Piantelli, di Banca Patrimoni Sella & C., illustra una vera e propria

strategia a disposizione dei clienti per affrontare la longevità nella maniera migliore possibile: «La gamma di offerta di Banca Patrimoni Sella, oltre a fondi comuni, soluzioni assicurative e gestioni patrimoniali, prevede anche soluzioni per la pianificazione previdenziale. In particolare, il fondo pensione aperto Euro-risparmio, gestito dal 1999 dalla società del gruppo, Sella Sgr, promuove caratteristiche Esg ai sensi dell'articolo 8 del Regolamento Sfdr ed è articolato in cinque comparti che possono essere scelti liberamente oppure attraverso piani di investimento programmato "Lifecycle", che adeguano automaticamente il profilo di investimento dei clienti in funzione dell'età anagrafica: viene modificato a intervalli prestabiliti il portafoglio grazie a un passaggio programmato da comparti con profilo di rischio più elevato verso altri con un profilo di rischio progressivamente decrescente. Dei cinque comparti, quello azionario internazionale nel medio periodo si conferma ormai da anni tra i più performanti in rapporto alla

propria categoria, con una performance dell'11,81% nel 2024. Questo tipo di prodotto consente ai lavoratori dipendenti di costruire un percorso su misura che li guidi verso la pensione, ma la sua versatilità consente loro di adattarsi anche alle esigenze di altri target, come minori, soggetti fiscalmente a carico, pensionandi e prepensionati. Per noi il tema della previdenza integrativa è centrale e riteniamo che in una strategia vincente di consulenza finanziaria la forma di investimento tradizionale, come i fondi comuni, si affianchi perfettamente al fondo pensione, strumento imprescindibile per una corretta pianificazione previdenziale. Una soluzione ottimale è attivare su entrambi i piani di accumulo che consentono di sfruttare le diverse dinamiche di mercato».

In conclusione, sembra che finalmente le reti abbiano trovato un nuovo comparto nel quale offrire un servizio, che in questo caso non ha solo un valore finanziario, ma anche rigorosamente sociale. E che comporta una partnership di lunghissimo termine tra cliente e consulente.