

LA SILVER ECONOMY E LE TENDENZE DEL MERCATO

# CON LO SMART AGEING CHI BEN PIANIFICA È ALLA METÀ DELL'OPERA

di Rosaria Barrile

**N**onostante si stia per verificare uno dei più consistenti trasferimenti di ricchezza tra generazioni, gli Italiani che hanno scelto consapevolmente di definire le modalità di questo passaggio sono ancora pochi. Il tema della pianificazione patrimoniale è infatti spesso affrontato in maniera tardiva e su sollecitazione del proprio consulente più che per un'intima convinzione.

Allianz Bank Financial Advisors ha adottato un approccio di tipo olistico che considera il lifecycle del cliente e della sua famiglia. «Ci concentriamo sui progetti del cliente nelle diverse fasi di vita e sul tenore di vita che desidera avere attraverso una valutazione della rendita pensionistica e una stima dei redditi e delle spese», precisa **Carlo Balzarini**, direttore wealth management & marketing. «Il nostro modello comprende la pianificazione successiva per aiutare il cliente ad affrontare il delicato tema del

## LE RETI PUNTANO A SVEGLIARE LA CONSAPEVOLEZZA DEI CLIENTI

benessere futuro dei propri cari anche in ottica di ottimizzazione fiscale. Come parte del gruppo Allianz rivolgiamo particolare attenzione al mondo della previdenza. Dal 2019 portiamo avanti due iniziative: Casa Allianz, un progetto in cui financial advisors e agenti Allianz collaborano per una gestione complessiva dei rischi, e il progetto Link che promuove la creazione di diversi team di competenza tra financial advisor al fine di coprire i diversi ambiti di interesse del cliente».

Secondo **Luca Romano**, deputy head Bnl-Bnp Paribas Life Banker, nella scala delle priorità la generazione dei Boomers mette al primo posto la protezione del capitale, poi la ricerca di rendimen-

---

GIOVANNI MAGGI (ASSOFONDIPENSIONE): «DOBBIAMO INVESTIRE NELLA SILVER ECONOMY»

---

«**S**i vive più a lungo, per fortuna, e il trend continuerà. Quindi bisogna fare di tutto per dare un futuro sereno a chi invecchia: investire nella cosiddetta *silver economy*, dalle residenze per anziani all'assistenza evoluta, mi sembra un'opportunità preziosa. E d'altra parte i fondi pensione devono programmare prestazioni più sostenibili nel lungo termine. Una sfida impegnativa ma appassionante»: Giovanni Maggi è un industriale di Lecco che presiede Assofondipensione, l'associazione dei fondi pensione negoziali. E ha posto al centro del suo mandato l'estensione delle modalità d'investimento possibili ai fondi rappresentati e l'ottimizzazione del trattamento fiscale. Varando un esperimento rivoluzionario: il Progetto Economia Reale.

### Maggi, di cosa si tratta?

È il Progetto Economia Reale, che abbiamo varato in tandem con la Cassa depositi e prestiti. In sostanza, una piattaforma costituita da fondi di fondi, gestita dal Fondo Italiano di investimento Sgr (Fii Sgr, controllata da Cdp Equity) che vuole convogliare in parte le risorse dei nostri fondi pensione anche sull'economia reale italiana, tramite investimenti in fondi di private equity, private debt e potenzialmente anche in altre

asset class, come le infrastrutture. Un modo concreto per dare un contributo diretto alla crescita dell'economia reale nazionale. **Bell'ideale, ma stiamo parlando di asset illiquidi... non sono troppo rischiosi per dei fondi pensione?**

Al contrario, nei prodotti illiquidi vedo uno dei settori dove dal nostro punto di vista è logico diversificare. Vede, oggi la maggior fetta del patrimonio dei nostri fondi è investita in investimenti liquidi, per il 95% in titoli di Stato soprattutto nazionali, ed era logico aprire anche ad altre asset class. Abbiamo cominciato con sette fondi coinvolti, ma da subito accanto alla Cassa, un partner che significa Ministero dell'Economia. Non una Sgr qualsiasi...

### Come funzionerà?

Il Progetto prevede sostanzialmente che la Sgr di Cdp costruirà 3 fondi di fondi, uno specializzato nel private equity, uno nel private debt e uno nelle infrastrutture. Le risorse saranno investite in Sgr italiane che a loro volta le investiranno in aziende italiane. Rispettando i principi ESG e perseguendo benefici di natura sociale e occupazionale. Il progetto sta decollando, abbiamo un piano di presentazioni a numerosi soggetti interessati. Il nostro obiettivo è di raccogliere entro

## COVERSTORY



ENRICO VACCA



ANDREA RAGAINI



ANDREA DI SALLE

to, infine il passaggio generazionale. «La ricchezza italiana è molto concentrata tra gli over 65 mentre il concetto di famiglia è ormai cambiato: situazioni di litigiosità attorno ai temi ereditari, piuttosto che post separazioni, sono un fenomeno purtroppo crescente. Le imprese familiari, pari a circa l'85% del tessuto imprenditoriale italiano, nel 30% dei casi non superano la terza generazione. Nonostante ciò è bassissimo il ricorso alla pianificazione patrimoniale che rappresenta un bisogno, spesso latente, dei nostri clienti. Nel nostro concetto di pianificazione si spazia dalla gestione delle esigenze pensionistiche alla tutela del patrimonio che contempla gli aspetti finanziari, immobiliari, fiscali, aziendali e successori. I nostri Life Banker godono dell'integrazione in un sistema di competenze di Bnl e Bnp Paribas. Abbiamo per esempio la possibilità di individuare soluzioni sulle piattaforme assicurative di Cardif ed Eurovita che permettono di modulare le proposte in modo coerente con le diverse fasi della vita, incluso il decumulo».

Per **Moris Franzoni**, responsabile rete consulenti finanziari Credem, «per come è strutturato il risparmio domestico, gli over

65 rappresentano la prima fonte di "finanziamento implicito" di figli e nipoti. Pertanto la tendenza prevalente nella gestione degli investimenti è quella di un approccio prudente affiancato a una duration media più limitata. Per questa fascia di clientela è centrale la protezione del patrimonio in vista di una pianificazione del passaggio generazionale. Il nostro servizio di family planning offre un quadro informativo completo sulla situazione patrimoniale prospettica del cliente. L'offerta spazia dalle polizze assicurative ai fondi patrimoniali, trust, polizze vita sino alla consulenza fornita da professionisti esterni sulle tematiche fiscali collegate».

Occorre tuttavia precisare che mentre le esigenze dei clienti mostrano dei punti in comune, le soluzioni non possono che essere disegnate su misura, come precisa **Enrico Vacca**, del private banking di Deutsche Bank Italia. «Le priorità e l'implementazione delle soluzioni sono funzione di una molteplicità di elementi quali la complessità del patrimonio, la composizione del nucleo familiare e la situazione reddituale. Siamo impegnati nell'organizzazione di momenti formativi con i clienti al fine di far emer-

fine anno 500 milioni cui la Cassa ne aggiungerà altrettanti.

**Tutto ciò aiuterà i fondi pensione negoziali ad attrarre più aventi diritto dell'attuale 30% che già avete?**

Per aumentare quel 30% di adesioni, tenuto conto dell'inefficienza o almeno dell'insufficienza del primo settore previdenziale, quello obbligatorio pubblico, occorre anche lanciare una grande campagna istituzionale sull'importanza di aderire ai fondi, promossa dai ministeri di riferimento, Lavoro e Mef. Una buona impennata la avemmo nel 2007 grazie al semestre del silenzio-assenso. Ecco, servirebbe un'iniziativa di pari forza. Portare il tasso di adesioni sopra il 30% sarebbe necessario per integrare sul serio il primo pilastro. Di buono c'è però da sottolineare che il patrimonio dei fondi negoziali, che cuba 56 miliardi, nel 2019 è cresciuto dell'11% rispetto al 2018.

**Forse la politica non ritiene**



GIOVANNI MAGGI

**prioritario questo potenziamento?**

Negli ultimi anni c'è stata scarsa attenzione al tema, perché probabilmente non si ragiona sul lungo termine, ma questo depone male sull'atteggiamento di fondo della politica nel nostro Paese, mentre questi sono gli unici strumenti che possono garantire la copertura delle esigenze economiche dell'ultima fase della vita.

**Un po' di autocritica non ve la fate?**

**Non è che diffidate troppo dalla Borsa?**

Non credo, penso che si investa già abbastanza in Borsa, sia pure indirettamente, come la legge ci impone.

E nel 2019 i rendimenti sono stati buoni. Peralto, le Casse, che sono il primo pilastro previdenziale possono investire direttamente in Borsa, i fondi invece no.

**E perché?**

E' una norma prudenziale, per proteggere maggiormente le risorse previdenziali. Parallelamente ci sarebbe da fare anche un discorso nuovo sulla governance dei fondi, che devono attenersi a un regolamento molto più stringente di quello riservato alle Casse.

**E sul fronte fiscale, cosa chiedete?**

Una richiesta specifica sul nostro ultimo progetto, di cui parlavamo prima: una tassazione agevolata. Sarebbe bene che si riconoscesse in questo modo il contributo che i nostri fondi possono dare all'economia reale. Su un progetto di sistema dove la previdenza si mette insieme e fa rete, per dare benefici al sistema Paese, sarebbe corretta una tassazione sui rendimenti più competitiva rispetto all'attuale... (s.l.)

gere i bisogni anche con la collaborazione di partner esterni. Nel 2019 abbiamo promosso diversi momenti di incontro, su tutto il territorio nazionale, in quanto riteniamo che il banker possa rivestire un ruolo importante nello stimolare una maggiore consapevolezza circa l'importanza la pianificazione generazionale. Tanto più in un quadro complessivo in cui circa il 50% dei clienti private è concentrato nella fascia d'età 55-74 anni».

Nonostante l'approccio al ciclo di vita del cliente sia da preferire per una corretta pianificazione patrimoniale, non sempre si rivela però attuabile. «Molto spesso capita che la clientela tenda a dare priorità al quotidiano rimandando il momento di effettuare scelte chiave per una corretta organizzazione del patrimonio», spiega **Andrea Ragaini**, vice direttore generale di Banca Generali. «Per questo motivo, siamo stati tra i primi a creare un vero e proprio team interno dedicato alla "family protection" che oggi è a sostegno della nostra rete di private banker per tutto ciò che riguarda le dinamiche legate alla pianificazione del passaggio generazionale e alla gestione delle successioni, valutandone i rischi fiscali, legali ed imprenditoriali. Abbiamo inoltre stipulato partnership con primari studi legali a livello nazionale e internazionale che si affiancano alla nostra fiduciaria - Generfid - per riuscire a riordinare secondo le esigenze del cliente anche le situazioni patrimoniali più complesse. Questo approccio ha caratterizzato anche la sfera della liquidità. Abbiamo sviluppato soluzioni di breve periodo che consentono di ottenere rendimenti tenendo sempre sotto controllo l'obiettivo primario di protezione del capitale e prodotti con una forte componente assicurativa per la tutela degli eredi».

La decisione di estendere l'attività anche alla gestione di ambiti extrafinanziari, per affrontare meglio la sfida posta dalla silver economy, ha spinto IwBank Private Investments a rinnovare il proprio paradigma di servizio. «Sulla base della nostra esperienza per il cliente risulta assai difficile non solo dare un ordine, ma anche individuare le priorità, perché variano da persona a persona in funzione dell'universo che la circonda», commenta **Andrea Di Salle**, responsabile wealth management. «Quello che sicuramente può risultare fondamentale è individuare regole di governo a tutela dell'armonia del nucleo familiare e della continuità



CARLO BALZARINI



MORIS FRANZONI

aziendale, evitando potenziali liti. Rimane quindi centrale un'attenta valutazione dei rischi, considerando non solo l'evoluzione della normativa in materia di responsabilità personale ma anche il contesto economico-finanziario. Nell'ottica di mettere a disposizione della clientela un servizio professionale di consulenza per la tutela del patrimonio familiare e aziendale, all'inizio di quest'anno abbiamo lanciato IWProAdvice. Il cambio di paradigma segna il passaggio da una remunerazione basata sul prodotto a una sul servizio».

## CASSE DI PREVIDENZA

# «PENSIONI DEGLI AGENTI DA GESTIRE BENE. ECCO LA NOSTRA MISSIONE»

di Sergio Luciano

Quando avremo assunto la guida di Enasarco metteremo finalmente mano, ma con serietà e determinazione e nell'interesse esclusivo di tutti gli iscritti, a ogni ambito della gestione dell'ente: dal patrimonio immobiliare a quello mobiliare alla macchina degli uffici»: è un fiume in piena **Alfonso Mei**, per gli amici Alfonsino, frontman della lista "Fare presto, fare bene" che corre alle prossime elezioni del Consiglio di Enasarco costituita da un'inedita e trasversalissima alleanza tra l'Anasf, l'associazione dei consulenti finanziari, la Federagenti, la Fiarc e la Confesercenti. Per lui, consigliere Enasarco nel vertice in scadenza, il terreno da recuperare è tanto e il tempo da perdere è zero, se si vuole che la Cassa possa erogare i servizi necessari ai suoi iscritti, recuperare quella floridezza patrimoniale che aveva e che è stata messa a dura prova da anni di finanza allegra non adeguatamente curati dal primo vertice eletto democraticamente, quello che sta per cessare il suo mandato ed è stato guidato dall'esponente di Confcommercio **Gianroberto Costa**.

## COVERSTORY



### Dunque Mei: andiamo con ordine. Ha parlato degli immobili. Che farete, se vincerete?

È un patrimonio che vale circa tre miliardi ma non rende, anzi ci costa 18 milioni l'anno. Un'assurdità cui porremo rimedio. I nostri criteri ispiratori saranno sempre unicamente quelli della qualità gestionale, siamo ancora su valori fermi all'inizio del 2011, mentre noi vogliamo riqualificare il valore immobiliare che c'è in Enasarco: attualizzandolo. La gestione uscente ha fatto poco e niente.

### Ma non riconosce niente di buono alla gestione uscente di Costa?

Guardi, a confronto col passato sicuramente un miglioramento c'è stato: dal disastro siamo passati al nulla. È ora di cominciare a progredire! Costa non ha mai seriamente approcciato le istituzioni per portare a casa quei vantaggi cui le nostre categorie hanno diritto. Nulla che fosse utile agli agenti.

### Esempi?

Enasarco è tra i grandi investitori in debito pubblico. Bene: quando il governo ci ha raccomandato di comprare Btp, l'abbiamo fatto senza nemmeno cogliere l'occasione di negoziare una contropartita. Ma è pensabile una simile passività?

### E voi, invece?

Noi, anche oggi che non siamo ancora al vertice, abbiamo raccolto 5000 firme che porteremo quanto prima al viceministro Misiani per chiedergli gli sgravi sulle auto per gli agenti. Solo una delle tante migliorie da conquistare per riqualificare le condizioni di lavoro della categoria e le prestazioni della nostra Cassa.

### E sul fronte della gestione finanziaria, che è poi un po' il pane della sua categoria, rappresentata dall'Anasf?

Vareremo un progetto organico, con la consulenza di operatori internazionali di assoluto standing, per riqualificare la gestione del patrimonio, valorizzando il portafoglio e mettendolo a reddito in modo completamente diverso... E poi saremo sempre trasparenti: basta con l'opacità gestionale!

### Cioè?

Noi non faremo come ha fatto pochi giorni fa l'attuale vertice, per fortuna uscente. Hanno presentato in consiglio scelte di investimento per ingentissimi importi, tutte insieme, senza dare il tempo per valutarle approfonditamente, a due mesi dal rinnovo del consiglio! E alle nostre rimostranze hanno avuto la faccia tosta di far votare la delibera a maggioranza!

### Come inciderete sull'Enasarco in quanto azienda?

Nessun progetto epurazioni. L'Enasarco è stata mal condotta ma conserva al proprio interno in tutti gli uffici delle ottime professionalità, che possono e debbono essere valorizzate. Semmai ci sono alcune posizioni chiave - il direttore finan-

ziario e il capo del personale - che vanno integrate, funzioni cruciali lasciate vacanti per l'incapacità di scegliere: questi interventi saranno fatti. E a tutti chiedere trasparenza, lealtà, professionalità e dedizione agli interessi della Cassa e di tutti i suoi iscritti. Contando che tutti si adeguino: diversamente, interverremo.

### Anche perché si attendono gli esiti dell'ultima indagine ministeriale...

Certamente: saranno un punto di riferimento da seguire.

### Quale sarà la filosofia gestionale?

Alta competenza e nuova attenzione all'economia reale, secondo quello che sta succedendo sul mercato, con alcune sperimentazioni di grande interesse. Nell'interesse della crescita complessiva delle nostre categorie.

### È sul tavolo anche la distinzione tra le funzioni previdenziali e assistenziali...

È sul tavolo, sì, eppure un piano non c'è, perché è un altro fronte sul quale il vertice in scadenza ha perso tempo. Immagini che stanno decidendo di regalare un corso di guida sicura agli agenti quando ancora dobbiamo pagare molte

prestazioni dell'anno scorso! Insomma, siamo alla propaganda pura... per noi prima bisogna mettersi in regola con le prestazioni del passato non pagate e poi intervenire sul nuovo, risanando e chiarendo anche le logiche gestionali, per esempio applicando l'Issee familiare, non come adesso che è una corsa al plafond...

### E le attuali fasce reddituali?

Vanno abbassate. Oggi il reddito per fruire di determinate prestazioni è a 70mila euro, significa avere proventi di 120-130 mila euro, troppo alti per molti agenti. E d'altra parte non ha senso che chi guadagna 10mila euro al mese abbia il rimborso dei libri di scuola dei figli...

### E il limite minimo di contribuzioni per avere diritto alle prestazioni?

Vogliamo abbassarlo a 5 anni, come per l'Inps. Sarebbe anche il modo per risolvere la maggior parte dei casi dei silenti... un bancario che esce da una banca a 50 anni e va a fare il consulente deve lavorare fino a 70-72 anni per prendersi una pensione Enasarco. Invece io vorrei che la soglia per maturare un primo assegno scendesse a 5 anni di contribuzione, ovviamente con il metodo contributivo...

### Non crede che sia un po' ...rivoluzionario?

Forse, ma sarebbe sano e onesto. Non andremmo a mettere a rischio la stabilità dell'ente, perché attualmente queste risorse finanziarie accumulate sulle contribuzioni dei silenti sono accantonate in un fondo, non ancora attribuito a bilancio ordinario. Noi diciamo che vanno cambiate le regole per il futuro e poi sistemato il pregresso.



ALFONSINO MEI

## PARLA ALFONSINO MEI: «COSÌ RILANCEREMO LA GESTIONE ENASARCO»