

Riccardo Ceretti (Arca Fondi sgr)

“La sfida è rendere pop la previdenza integrativa

Il principale problema della previdenza complementare è che coloro che ne hanno maggiormente bisogno sono anche coloro che se ne interessano meno. I giovani, la cui pensione rischia di essere decisamente più esigua rispetto quella dei lavoratori più avanti con l'età, non solo non aderiscono a programmi previdenziali complementari, ma fanno addirittura fatica a pensare ad un orizzonte temporale che è di almeno trent'anni. «La pensione non è sexy e i fondi pensione non sono pop - dice Riccardo Ceretti, responsabile direzione Innovation Lab di Arca Fondi Sgr - E questo rappresenta un problema perché tanto maggiore sarà il gap che la pensione complementare sarà chiamata a colmare, tanto prima è necessario iniziare». Secondo Ceretti il fondo pensione va visto come un grande Pac, i cosiddetti piani di accumulo che rappresentano la più affidabile strategia di investimento, perché eliminano la componente emotiva e consentono di beneficiare del trend dei mercati che, sul lungo periodo, è sempre rialzista.

Questo in Italia però non avviene sostanzialmente per due motivi, da una parte c'è la scarsa educazione finanziaria, che porta ad ignorare il problema, dall'altra la forte presenza di piccole imprese, che hanno sicuramente più interesse a tenere il Tfr in azienda piuttosto che vederlo investito in un fondo pensione. La normativa prevede infatti che in quelle con meno di 50 dipendenti, se il lavoratore non destina il Tfr al fondo pensione, questo rimanga in azienda, esattamente come avveniva prima della riforma, una forma di finanziamento, tra l'altro a un costo estremamente contenuto. «A molti giovani appena entrati nel mondo del lavoro non vengono neanche presentate in modo chiaro le possibilità di impiego del Tfr e i relativi van-

taggi fiscali - prosegue Ceretti - Una corretta informazione viene di solito fornita nelle imprese di una certa dimensione che hanno un fondo di categoria e nelle quali il Tfr non rimarrebbe comunque in azienda ma verrebbe conferito al fondo di tesoreria dell'Inps». A questi ostacoli di carattere pratico se ne aggiungono poi altri di natura «comportamentale»: «Per i giovani è concettualmente faticoso ragionare su un orizzonte temporale di un trentennio, senza contare che la mentalità del fare e volere tutto e subito, oggi predominante, di certo non aiuta».

In un quadro con molte ombre non manca però qualche luce. La riforma del Tfr del 2007 ha reso il mercato italiano attraente per i player specializzati, che hanno dato vita a una ricca offerta; lo sviluppo delle tecnologie digitali ha poi migliorato la fruibilità di informazioni e la facilità di adesione ai fondi pensione aperti. «Negli anni sono inoltre stati apportati diversi miglioramenti sul fronte della normativa - afferma il manager di Arca Fondi, che ha chiuso il 2020 con oltre 33 miliardi di euro di masse gestite - Detto questo, si può però fare ancora molto per favorire la crescita della previdenza complementare, a partire dagli aspetti fiscali. La soglia di esenzione, per esempio, non è mai stata rivalutata».

Arca Fondi, che è uno dei principali player in Italia nel campo della previdenza complementare una lunga esperienza iniziata nel 1998 con il lancio di Arca Previdenza, dal Natale scorso sta provando a dare una



scossa al settore dei fondi pensione con un prodotto il cui obiettivo è quello di rendere più attraente la previdenza complementare, soprattutto agli occhi dei più giovani. Si chiama Arca Futura e, pur essendo una modalità di accesso a un fondo pensione, viene venduto come se fosse un regalo. Il «festeggiato», solitamente una persona molto giovane se non addirittura minorenne, riceve uno degli smart box previsti dalla collezione all'interno del quale, oltre ad un oggetto dal valore simbolico e un bigliettino personalizzabile, c'è un voucher per l'adesione al piano pensionistico.

«Ci siamo messi in competizione con la busta di soldi che il nonno o la zia solitamente regalano al nipote a Natale o il giorno della Cresima - spiega Ceretti - E una volta aperta la posizione, tramite pc o smartphone, chi vuole regalare una quota aggiuntiva al titolare può farlo. Una soluzione che aiuta il titolare a non disper-

dere i soldi ricevuti in regalo e a togliere d'impaccio chi non sa mai quale regalo fare. Il nostro obiettivo è quello di svecchiare un prodotto come il fondo pensione, che viene considerato un po' datato, e provare a renderlo più attrattivo. I primi riscontri sono stati molto positivi».

Nei primi quattro mesi di vita di Arca Futura, che è stato prima distribuito tramite alcune banche partner e successivamente messo in vendita anche tramite il canale Web (l'annuncio ufficiale è previsto per questa settimana), ha permesso alla casa di gestione milanese di raddoppiare il numero di adesioni dei minori. «Come Arca Fondi partiamo comunque da una solida base di clienti giovani, la cui percentuale varia da zona a zona ed è compresa fra un minimo dello 0,2% e un massimo del 2%». - m.fr.

33

MILIARDI DI EURO

Il valore delle masse gestite con cui Arca Fondi ha chiuso il 2020

2

PER CENTO

La quota di clienti giovani che Arca arriva a vantare in alcune aree del Paese

“I giovani, che ne avrebbero bisogno, faticano a pensare al futuro. Come idea regalo per loro una smart box che contiene l'adesione al piano”

Il personaggio



Riccardo Ceretti
responsabile direzione Innovation
Lab di Arca Fondi

