



News

#BIGTALKFR



Fondi pensione aperti, per i consulenti uno strumento per “fidelizzare” il cliente

20 ottobre 2020

DI ALESSIO TRAPPOLINI

⌚ 4 min

Il ‘cantiere Pepp’ promette un salto in avanti che l’industria auspica da tempo. Sono però necessarie alcune “spinte gentili” che aumentino la base clienti su cui poter lavorare. La visione di Nadia Vavassori (**Amundi**) sul mercato dei fondi pensione aperti



Nadia Vavassori, Head of BU Open Pension Saving Funds per Amundi Sgr

A trent’anni del varo della previdenza complementare di secondo e terzo pilastro l’industria non ha ancora raggiunto **dimensioni critiche sufficienti** per assicurare efficienze ed economie di scala ai sottoscrittori, tanto che la stessa Covip, l’autorità di vigilanza sui fondi pensione, ha incentivato fusioni e

Stampa

Torna alle news

I più letti



Registrati al portale

✓ FocusRisparmio Magazine - Abbonamento gratuito alla versione cartacea e allo sfogliabile online

✓ FocusRisparmio Newsletter - News ed eventi dal Risparmio Gestito

✓ FocusRisparmio Web - Contenuti in anteprima sul mondo delle istituzioni finanziarie

Iscriviti Gratis

accorpamenti fra fondi negoziali e casse di previdenza.

Secondo i dati dell'Authority, ad oggi circa il 30% della platea di potenziali sottoscrittori aderisce ad uno strumento che possa assicurare all'aderente una pensione integrativa, "un ritardo che la Comunità europea sta cercando di colmare con interventi mirati per creare un mercato comune di **prodotti previdenziali armonizzati**", spiega a *FocusRisparmio* Nadia Vavassori, Head of BU Open Pension Saving Funds per Amundi Sgr.

Oggi la pipeline dei prossimi passi in sede comunitaria è molto fitta e prevede un approdo ai nuovi prodotti **Pepp** (*Pan-European Pension Products*) entro metà del 2022. Ci sono però alcuni aspetti da chiarire, sottolinea Vavassori, che auspica vengano delineate "con chiarezza le caratteristiche che questi prodotti dovranno avere, soprattutto sotto il profilo fiscale".

A che punto sono i lavori nel cantiere europeo sulla previdenza complementare?

Ci sono ancora tanti fronti aperti. Fra questi particolarmente rilevante è la misura dei costi rientranti nel *fee-cap* dell'1% all'anno, che, se da una parte vuole tutelare gli aderenti rispetto a livelli commissionali eccessivi, può rappresentare una sorta di barriera all'ingresso per nuovi operatori e nuovi prodotti. Rimangono alcuni aspetti critici su cui far luce. Il primo riguarda il profilo fiscale: non è ancora del tutto chiaro se il nuovo prodotto dovrà tener conto della fiscalità già in vigore in ogni singolo Paese oppure no. In secondo luogo, riteniamo sia importante comprendere esattamente se il Pepp sia un nuovo prodotto *stand-alone* oppure un '*label*' (un'etichetta, *ndr*) da poter applicare anche ai prodotti già esistenti.

Quali sono gli aspetti critici?

Nel caso di una fiscalità del prodotto non omogenea fra Paesi si creerebbero asimmetrie competitive e questo non sarebbe in linea con le finalità del progetto Pepp che è quello di creare un mercato unico per i prodotti pensionistici del terzo pilastro. Per quanto riguarda il secondo aspetto, lanciare una nuova categoria di prodotti da zero sarebbe molto sfidante per il settore, che già fa fatica a raggiungere masse importanti su altri prodotti da più tempo sul mercato. Ragioniamo sul fatto che intervenire su una base di raccolta già esistente e apportare modifiche lì dove necessario per rendere i prodotti già in circolazione conformi alla norma sui Pepp potrebbe agevolare sia il cliente sia l'industria

poiché consentirebbe al produttore di lavorare su una soglia dimensionale già a breakeven, quindi con maggiori possibilità di sviluppare efficienze ed economie di scala. Per il cliente si potrebbe tradurre in minori oneri.

Sebbene quello italiano sia, almeno sulla carta, uno dei più evoluti a livello europeo, il mercato dei prodotti previdenziali non riesce a decollare. Come mai?

Quello che vediamo osservando i dati sulla raccolta è che non ci sono nuovi entranti nel sistema previdenziale complementare, quanto piuttosto un ricircolo di quelli già esistenti. Oggi cambiare fornitore è molto facile, quasi come cambiare conto corrente, per cui una volta passati i due anni obbligatori di "permanenza" in un prodotto pensionistico i clienti possono spostarsi su un prodotto di un'altra casa creando un flusso solo figurativo ma non sostanziale. La vera sfida è quella di far entrare nel mercato della previdenza complementare quel 70% di individui che non ci è mai entrato. Sia i produttori che i distributori hanno sempre fatto leva sul vantaggio fiscale dei versamenti in un fondo pensione. Il problema è che oggi la leva fiscale non è più sufficiente, c'è bisogno di ampliare il plafond per le deduzioni fiscali. Il problema è che i famosi 5.164 euro che possono essere portati in deduzione ogni anno sono limitati all'individuo e non alla posizione. Ciò significa che se un individuo volesse aprire delle posizioni previdenziali per i figli o per i nipoti, i versamenti andrebbero ad incidere sullo stesso plafond fiscale: è chiaro che la limitazione all'individuo rende questo beneficio insoddisfacente, ne andrebbe pensato uno per ogni posizione aperta.

Cosa possono fare le reti di consulenti finanziari più di quanto [facciano adesso](#)?

I problemi sono essenzialmente due: sono prodotti che per loro natura non offrono una remunerazione molto alta al collocatore e creano una certa resistenza da parte dei distributori poiché soggetti a una normativa molto complessa e oggetto di modifiche periodiche che richiedono un aggiornamento costante. Il salto può essere fatto solo guardando al prodotto previdenziale come uno strumento di fidelizzazione del cliente e di pianificazione finanziaria. Per sua natura un prodotto previdenziale è orientato al lunghissimo termine, perciò gli interventi e gli aggiustamenti che richiedono nel corso del tempo sono minimali ma permettono al