

Informatizzazione, ma solo se è d'aiuto

GLI ERRORI SUI CONTRIBUTI TFR

Ricevere una raccomandata con cui si afferma che risultano irregolarità per il versamento dei contributi previdenziali non è piacevole. Se poi la lettera non indica con precisione l'inadempienza contestata ma sono ben chiari l'importo reclamato e le modalità per versarlo, la situazione diventa ancor più spiacevole. Se poi si aggiunge che la causa dell'invio può non essere un effettivo mancato versamento, ma un problema del sistema informatico del mittente, allora viene da chiedersi se, per quanto riguarda i contributi Tfr al fondo di tesoreria, l'informatizzazione del sistema costituisca un passo avanti o indietro rispetto al passato. L'inconveniente rischia inoltre di avere conseguenze più rilevanti di quanto si potrebbe pensare in un primo momento, dato che l'irregolarità nel versamento dei contributi Tfr mette a rischio l'emissione del documento unico di regolarità contributiva, compromettendo la possibilità delle aziende di svolgere la loro attività.

Pochi giorni fa sono emerse le conseguenze della nuova procedura del rilascio del Cud per i pensionati, che, in base a quanto previsto dalla legge di stabilità 2013, deve avvenire prevalentemente per via telematica e, solo su richiesta del cittadino, viene spedito a casa in formato cartaceo, come avveniva fino all'anno scorso. Una decisione che non tiene conto della scarsa alfabetizzazione telematica dei pensionati italiani. Ora, le informazioni inesatte relative ai contributi Tfr costituiscono un altro esempio di informatizzazione dei processi che, seppur animata dalle migliori intenzioni, invece di semplificare la vita di cittadini e imprese, rischia nei fatti di complicarla.



La polemica

Caso Cud, consulenti contro l'Inps

Non si placano le polemiche connesse all'obbligo, per gli enti previdenziali, di inviare da quest'anno il Cud in modalità telematica e solo su richiesta del cittadino, tramite posta ordinaria e formato cartaceo.

In tale contesto, il Consiglio nazionale **consulenti del lavoro** ieri ha sottolineato che i consulenti hanno dato la loro disponibilità a proporsi come ulteriore canale di appoggio per la stampa della certificazione. Tuttavia, «inspiegabilmente, nonostante rappresentino la maggior fonte di informazioni, reddituale e non, che alimenta le banche dati dell'Inps, questo a oggi rimane sordo ad abilitare anche la categoria a questo servizio che, peraltro, verrebbe reso anche gratuitamente».

L'obbligo dell'invio telematico è stato introdotto dalla legge 228/2012 (legge di stabilità 2013). Quali canali alternativi, oltre all'invio per posta tradizionale previa richiesta del pensionato al call center dell'Inps (numero verde dedicato 800.43.43.20), i pensionati possono rivolgersi alle sedi territoriali dell'istituto di previdenza, ai centri di assistenza fiscale, agli uffici postali a fronte di un costo di 3,27 euro.

M.Pri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Adempimenti. Le contestazioni per il 2008 inviate dall'Inps possono bloccare l'emissione del documento

Durc a rischio per i versamenti Tfr

Matteo Prioschi

Gli effetti che le raccomandate inviate dall'Inps alle aziende in merito al versamento del **Tfr nel fondo di tesoreria** non sono limitati alla presunta irregolarità oggetto della lettera. Le imprese coinvolte, infatti, rischiano di non vedersi rilasciare il documento unico di regolarità contributiva (**Durc**), con le relative conseguenze in termini di mancata possibilità di partecipare ad appalti, svolgere lavori, richiedere agevolazioni.

Nelle scorse settimane molte aziende hanno ricevuto una raccomandata con ricevuta di ritorno tramite cui l'Inps informa di aver riscontrato mancati versamenti del trattamento di fine rapporto dei dipendenti che deve confluire nel fondo di tesore-

ria, cioè il fondo gestito dall'istituto di previdenza per conto dello Stato in cui confluisce il Tfr dei dipendenti di aziende con almeno 50 addetti che hanno deciso di non aderire alla previdenza complementare.

Le somme contestate sono relative al 2008 e la raccomandata viene spedita perché si avvicini il termine della prescrizione, oltre il quale l'Inps perde la possibilità di recuperare i mancati versamenti. Così, come accaduto l'anno scorso in riferimento al 2007, la pratica si ripete quest'anno. Ma come già evidenziato dal Sole 24 Ore (si veda l'articolo dell'8 marzo), la comunicazione inviata non contiene i riferimenti necessari affinché l'impresa possa fare una rapida verifica ed eventualmen-

te contestare l'addebito. In compenso vengono indicati tempi e modi per pagare la somma dovuta, compresa la possibilità di chiedere una rateazione.

La conseguenza immediata è che, se l'azienda non si rassegna a pagare quanto richiesto, deve contattare l'Inps per avere maggiori dettagli sulla presunta irregolarità e verificare cosa è successo. La raccomandata, infatti, precisa che «nel caso in cui siate in possesso di elementi che dimostrino l'insussistenza o la non esattezza del debito notificato, vi preghiamo di far pervenire le vostre controdeduzioni entro il medesimo termine di 30 giorni con comunicazione tramite cassetto bidirezionale». Ma non conoscendo nel dettaglio i motivi del debito, non è nemmeno possibile inviare le con-

trodeduzioni. Si può solo chiedere una generica sospensione del provvedimento.

Inoltre, come indicato dalla circolare Inps 70/2007, i versamenti del Tfr sono equiparati a contributi ordinari. La presunta irregolarità, dunque, rischia di compromettere il rilascio del Durc, con relativa impossibilità a partecipare a gare d'appalto o incassare fatture, ma in un periodo di difficile congiuntura come quello attuale, tutto serve meno che una nuova complicazione burocratica. Tanto più che, spesso, la presunta irregolarità nei versamenti non è frutto di un effettivo mancato versamento, ma di un errore informatico per cui le informazioni inviate con il flusso Emens non vanno a buon fine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE CONSEGUENZE

Senza certificazione le imprese non possono partecipare ad appalti con disagi aggiuntivi in un momento difficile

L'anticipazione



Il problema delle difficoltà che sono state create alle imprese dagli avvisi errati relativi ai trasferimenti al Fondo di Tesoreria dell'Inps in relazione al Tfr sono stati anticipati sul Sole 24 Ore in un articolo che è stato pubblicato sul Sole 24 Ore dell'8 marzo



La Certificazione dei redditi online mette in difficoltà i pensionati e i lavoratori

Il Cud telematico incarta l'Inps

L'Istituto di previdenza risparmia sulle spalle dei cittadini

L'Inps fa la sua spending review sulle spalle di pensionati e lavoratori dipendenti. Non si potrebbe classificare diversamente la scelta dell'Istituto di non consegnare più al domicilio dell'interessato il Cud con la certificazione dei redditi percepiti nel 2012, necessario per gli adempimenti tributari. Comprensibile la necessità di razionalizzare e ridurre i costi di stampa e spedizione; meno comprensibile che tutto questo avvenga mettendo in gravi difficoltà coloro che ne devono venire in possesso. E il tutto trova una gravità ancora maggiore se si considera che le modalità per acquisire il Cud sono state circoscritte e ridotte, quasi che ci fosse timore di allargare la platea degli intermediari. Eppure, c'è un esercito di 28 mila consulenti del lavoro disponibili a fornire la loro opera gratuitamente in favore dei pensionati essendo presenti capillarmente in ogni sobborgo del nostro Paese.

Come si ricorderà uno degli ultimi provvedimenti del governo Monti, la Legge di stabilità 2013, ha introdotto un'intervento di spending review particolarmente odioso per chi è titolare di una pensione a carico dell'Inps e quindi anche per quelli della gestione Inpdap o ex Enpals. È stato stabilito, infatti, che

gli enti previdenziali non dovranno più stampare e spedire la certificazione unica dei redditi di lavoro dipendente, pensione e assimilati, ma sarà resa disponibile in modalità telematica. È solo prevista la facoltà per il pensionato di richiedere la trasmissione del Cud in forma cartacea. Ovviamente l'Inps non ha tardato a dare attuazione alla norma e con la circolare n. 32 del 26 febbraio 2013 ha reso noto ai cittadini le diverse modalità di reperimento del modello che in sintesi sono:

- dal sito dell'ente utilizzando il codice identificativo Pin;
- posta elettronica certificata CEC-PAC, i cittadini, che hanno comunicato all'Inps un indirizzo di posta non certificata, saranno informati via email della disponibilità del Cud sul sito dell'Istituto;

- richiesta presso le sedi locali dell'Inps, dell'ex Inpdap ed Enpals, che appronteranno appositi sportelli;
- nei casi di dichiarata impossibilità di accedere alla certificazione si potrà chiedere espressamente l'invio del Cud al domicilio, direttamente o delegando altro soggetto;

- Centro di assistenza fiscale (Caf) al quale si dovrà conferire specifico mandato;
- uffici postali appartenenti alla rete «Sportello Amico» in virtù dell'apposita convenzio-

ne tra Inps e Poste Italiane, che dietro un corrispettivo a carico dell'utente pari a 3,30 euro, rilascia alcuni certificati per conto dell'Istituto, tra cui il Cud Pensionati e il Cud Assicurati.

Ancora una volta la scure del governo, sotto la volontà di semplificazione della macchina dello Stato e della riduzione della spesa pubblica, va a tagliare a svantaggio delle fasce più deboli della nostra società, cioè gli anziani, in gran parte privi di qualsiasi conoscenza informatica.

Ma sarà sicura semplificazione e risparmio?

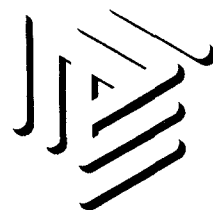
Se, infatti, la Legge fosse stata oggetto di una «valutazione preventiva degli effetti di ipotesi di intervento normativo ricadenti sulle attività dei cittadini e delle imprese» (a norma dell'art. 14 della legge 28/11/2005 - n. 246 - Analisi di impatto della regolamentazione - AIR -), crediamo che tutto ciò non sarebbe avvenuto.

Perché è naturale che folle di pensionati prenderanno d'assalto le sedi territoriali degli enti per farsi stampare materialmente il Cud. Ed i costi ricadranno su di loro per gli spostamenti presso gli sportelli, per non parlare dei 3,30 euro per coloro che si rivolgeranno allo «Sportello Amico» delle Poste. A ciò, naturalmente, andrà aggiunto il maggior lavoro a cui saranno destinate le

sedi dell'Istituto, nonostante le stesse già versino, nella maggior parte del territorio, in precario equilibrio nei confronti dell'utenza.

In questa vicenda tutta italiana, i consulenti del lavoro hanno anche dato la loro disponibilità a proporsi come ulteriore canale di appoggio per la stampa di tali certificazioni, sfruttando la propria articolazione territoriale. Inspiegabilmente, nonostante rappresentino la maggior fonte di informazioni, reddituale e non, che alimenta le banche dati dell'Inps, questo ad oggi rimane sordo ad abilitare anche la categoria a questo servizio che, peraltro, verrebbe reso anche gratuitamente. Peraltro, è difficilmente spiegabile come si possa incidere socialmente in modo così pesante e negativo senza porsi il problema degli effetti delle disposizioni che si diramano.

Pagina a cura
DELL'UFFICIO STAMPA



DEL CONSIGLIO NAZIONALE
DELL'ORDINE
DEI CONSULENTI DEL LAVORO

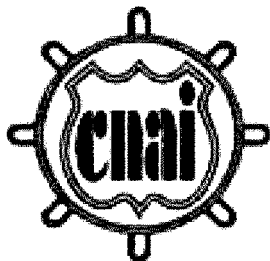


GRUPPO ASSOCIAZIONI CNAI

I chiarimenti nella circolare Caf Cnai: i requisiti per la richiesta

Maternità ai raggi X

Istruzioni per i tre diversi tipi di assegno

DI MANOLA DI RENZO
E ALESSIA TORELLO

Le forme di welfare a favore delle famiglie sono sempre meno, tuttavia continuano a rimanere azioni di tutela per le madri, cittadine italiane, comunitarie o extracomunitarie. Questo è il tema della circolare pubblicata dal Caf Cnai, che ha approfondito i sostegni economici alle donne che non lavorano al momento del parto e che non possono essere considerate lavoratrici, analizzando le diverse forme di agevolazioni di cui possono beneficiare.

Assegno di maternità dello stato. L'assegno dello stato è previsto per la madre che abbia un rapporto di lavoro in essere e una qualsiasi forma di tutela per la maternità e abbia almeno 3 mesi di contribuzione nel periodo compreso fra i 18 e i 9 mesi precedenti la nascita del bambino, o il suo inserimento in famiglia, nel caso di adozione o affidamento, ma non abbia raggiunto i requisiti per l'indennità di maternità o risultati di importo inferiore all'assegno. Per la madre che si sia dimessa volontariamente dal lavoro durante la gravidanza e abbia almeno 3 mesi di contribuzione nel periodo compreso fra i 18 e i 9 mesi precedenti la nascita del bambino; per la madre che precedentemente abbia avuto diritto a una prestazione dell'Inps (per esempio per malattia o disoccupazione) per aver lavorato almeno tre mesi, purché non sia trascorso un

determinato periodo di tempo, diverso a seconda dei casi (mai superiore ai nove mesi).

La domanda va presentata alla sede Inps più vicina entro 6 mesi dalla nascita del bambino e la prestazione viene pagata dall'Inps tramite assegno bancario spedito al domicilio della madre.

Assegno di maternità concesso dai comuni. L'assegno è stato istituito dall'art. 66 della legge n. 448/98 con effetto dall'1/1/1999 ed è oggi disciplinato dal dpcm 21 dicembre 2000 n. 452 e dall'art. 74 del dlgs 151/2001, Testo unico delle disposizioni legislative in materia di tutela e sostegno della maternità e della paternità.

L'assegno spetta, per ogni figlio nato, alle donne che non beneficino di alcun trattamento economico per la maternità (indennità o altri trattamenti economici a carico dei datori di lavoro privati o pubblici), o che beneficino di un trattamento economico di importo inferiore rispetto all'importo dell'assegno.

Alle medesime condizioni, il beneficio viene anche concesso per ogni minore in adozione o affidamento preadottivo senza limiti di età, così come previsto dalla Finanziaria 2008.

La madre richiedente deve essere residente nel territorio dello stato italiano al momento della nascita del figlio o al momento dell'ingresso nella propria famiglia anagrafica del minore in adozione o in affidamento preadottivo.

Per ottenere l'assegno di maternità la legge prevede che il reddito e il patrimonio del nucleo familiare di appartenenza della madre al momento della domanda non superino il valore dell'Indicatore della situazione economica (Ise) vigente alla data di nascita del figlio, ovvero di ingresso del minore nella famiglia adottiva o affi-

dataria.

Per l'anno 2013, il valore dell'Ise da non superare è pari a 34.873,24 euro annui con riferimento ai nuclei familiari composti da tre persone. Per nuclei familiari con diversa composizione o per i quali debbono applicarsi le maggiorazioni, tale somma è riparametrata secondo i criteri fissati dall'allegato A del decreto 452/2000 come modificato dal decreto 337/2001.

La domanda per l'assegno può essere presentata dalle donne che non percepiscono l'indennità di maternità erogata dall'Inps (o da altri enti previdenziali) né alcun trattamento economico da parte del datore di lavoro per il periodo di maternità. Tuttavia, le donne che beneficino di un trattamento economico di maternità di importo inferiore rispetto all'importo dell'assegno possono avanzare richiesta per la quota differenziale. La domanda deve essere presentata al comune di residenza della madre entro il termine perentorio di sei mesi dalla nascita del figlio.

L'assegno viene concesso con provvedimento del comune, salvi i casi in cui, a seguito di specifici accordi, anche la potestà concessiva viene esercitata dall'istituto previdenziale, ed è pagato dall'Inps, in un'unica soluzione, entro 45 giorni dalla data di ricevimento dei dati trasmessi dal comune.

L'assegno di maternità del comune non costituisce reddito ai fini fiscali e previdenziali ed è in genere cumulabile con analoghe provvidenze erogate dagli enti locali.

È cumulabile l'importo relativo alla quota differenziale dell'assegno del comune nel caso in cui, per il medesimo evento, la richiedente percepisca importi inferiori relativi a trattamenti economici di maternità da parte dell'Inps o di altri enti previdenziali ovvero dei datori di lavoro.

L'assegno del comune



■ SELPRESS ■
www.selpress.com



non può essere riconosciuto se è stato concesso dall'Inps l'assegno di maternità dello stato di cui all'art. 75 del dlgs 151/2001 (già art. 49, comma 8, della legge n. 488/99).

Assegno per il nucleo familiare con tre figli minori. L'art. 65 della legge 23 dicembre 1998, n. 448 ha introdotto, con decorrenza dal 1° gennaio 1999, un nuovo intervento di sostegno, denominato assegno ai nuclei familiari con almeno tre figli minori, per le famiglie che hanno figli minori e che dispongono di patrimoni e redditi limitati.

I requisiti per poter beneficiare della prestazione sono: essere cittadino italiano o comunitario residente nel territorio dello stato (art. 80, comma 5, della legge n. 388/00); presenza di un nucleo familiare composto almeno da un genitore e tre minori di anni 18 che siano figli propri e sui quali esercita la potestà genitoriale; risorse reddituali e patrimoniali del nucleo familiare non superiori a quelle previste dall'Indicatore della situazione economica (Ise), pari a euro 25.108,71 per l'anno 2013 e per nuclei familiari con cinque componenti.

La domanda deve essere presentata al comune di residenza del richiedente entro il termine perentorio del 31 gennaio dell'anno successivo a quello per il quale viene richiesto l'assegno. Per ottenere gli assegni relativi all'anno 2013, il richiedente deve presentare la domanda entro il giorno 31/01/2014.

Il comune, dopo avere controllato la sussistenza di tutti i requisiti, concede o nega l'assegno con un proprio provvedimento, e lo comunica a chi ha presentato la richiesta. In caso di concessione, trasmette all'Inps i dati necessari per il pagamento. L'Inps paga gli assegni, anche mediante accredito sul conto corrente bancario, con cadenza semestrale posticipata: pertanto, saranno erogati due assegni, ciascuno con l'importo totale dovuto nel semestre precedente, sulla base dei dati trasmessi dal Comune almeno 45 giorni prima della scadenza dello stesso.



L'assegno al nucleo familiare con tre figli minori non costituisce reddito ai fini fiscali e previdenziali e può essere cumulato con analoghe provvidenze erogate dagli enti locali e dall'Inps.

La circolare integrale è reperibile sul sito
www.cafcnai.it
nella sezione
«documenti e circolari».

Pagina a cura di Cnai - Coordinamento nazionale associazioni imprenditori

Sede nazionale, viale Abruzzo 225 - 66013 - CHIETI

Tel. 0871.540093 - Fax 0871.571538

Web: www.cnai.it E-mail: cnai@cnai.it



ASSOCIAZIONE PER LA FORMAZIONE

- ✓ AMBIENTE
- ✓ SICUREZZA SUL LAVORO
- ✓ LAVORO
- ✓ MANAGEMENT AZIENDALE

www.cnaiform.it Per informazioni scrivere a segreteria@cnaiform.org

Sede Nazionale - Viale Abruzzo 225, 66100 CHIETI



L'ADEGUAMENTO IN BASE ALL'INDICE ISTAT

Maternità più ricca per le autonome

Così gli assegni

Categoria	Indennità periodo obbligatorio*	Indennità astensione facoltativa
Coltivatrici dirette	32,52 euro	12,20 euro
Artigiane	33,52 euro	12,57 euro
Commercianti	29,38 euro	11,02 euro

La misura dell'indennità corrisponde: all'80% della retribuzione minima giornaliera prevista per gli operai agricoli a tempo indeterminato (anno precedente il parto), per le coltivatrici dirette, colone e mezzadre; all'80% del minimale contributivo vigente per gli impiegati dell'artigianato e del settore commercio per le altre due categorie

Più consistenti nel 2013 le indennità di maternità a favore delle lavoratrici autonome iscritte all'Inps, maggiorate del 3% circa rispetto a quello dello scorso anno. Il miglioramento dell'indennizzo è una diretta conseguenza dell'aumento dei minimi contributivi riferiti ai lavoratori dipendenti dei corrispondenti settori di attività.

Le prestazioni. L'indennità di maternità per le artigiane, commercianti e coltivatrici dirette, stabilita dalla legge n. 546/1987, compete per i due mesi antecedenti la data presunta del parto e per i tre mesi successivi alla data effettiva. Le giornate indennizzabili sono tutte quelle cadenti nel suddetto periodo, fatta eccezione per le domeniche e le festività nazionali e infrasettimanali. In caso di aborto, spontaneo o terapeutico, che si verifichi non prima del terzo mese di gravidanza, la prestazione è riconosciuta per un periodo di 30 giorni successivi all'evento.

Misura dell'indennizzo. L'indennità giornaliera spettante alle lavoratrici del settore agricolo è calcolata in misura

pari all'80% della retribuzione minima giornaliera prevista per gli operai agricoli a tempo indeterminato, relativa all'anno precedente il parto. La misura dell'indennità fissata per l'anno in corso è pari a 32,52 euro al giorno (l'80% di 40,65 euro, minimo giornaliero del settore per l'anno 2012), anche quando il periodo indennizzabile ante partum sia iniziato nel 2012. Per le artigiane e le esercenti attività commerciali, invece, l'indennità è stabilita in misura pari all'80% del minimale contributivo vigente per gli impiegati dell'artigianato e del settore commercio. Per la prima delle due categorie l'importo giornaliero per il 2013 è di 33,52 euro (80% di 41,90 euro), mentre per le esercenti l'ammontare giornaliero dell'indennità scende a 29,38 euro (80% di 36,73 euro).

Astensione facoltativa. In aggiunta ai 5 mesi di astensione obbligatoria, le lavoratrici autonome hanno diritto a 3 mesi di astensione facoltativa dal lavoro nel primo anno di vita del bambino. Durante l'astensione alla lavoratrice spetta un indennizzo pari al 30% del minimale contributivo del settore. Pertanto, nel 2013 l'assegno giornaliero per astensione facoltativa è pari a 12,20 euro per le coltivatrici dirette, 12,57 euro per le artigiane e 11,02 euro per le commercianti.



La Cassazione cambia idea sui contributi previdenziali

L'avvocato non deve corrispondere alla Cassa forense alcun tipo di contribuzione per i compensi percepiti come consigliere di amministrazione di una società di capitali. Né, dunque, una maggiorazione percentuale né una prestazione integrativa. Lo ha sancito la Corte di cassazione che, con la sentenza n. 5975 dell'11 marzo 2013, ha respinto il ricorso della Cassa nazionale forense.

A pochi giorni dalla decisione (sentenza 5827 dell'8 marzo) della stessa sezione lavoro che aveva condannato un ingegnere a versare a Inarcassa i contributi sui compensi percepiti come amministratore d'azienda, la Suprema corte ci ripensa, dando, questa volta, ragione all'avvocato e creando i presupposti per un intervento delle Sezioni unite su questo tema divenuto ormai controverso nell'ambito della sezione lavoro. In questo caso, ad avviso del Collegio di legittimità, fra la carica di consigliere di amministrazione e attività professionale forense non sussiste nessun tipo di contatto che può condannare al pagamento dei contributi. In motivazione i giudici del Palazzaccio ricordano infatti che l'art. 11 della legge 20 settembre 1980 n. 576, modificato dall'art. 2 della legge 2 maggio 1983 n. 175, prevede che nella parte in cui prevede l'obbligo per gli avvocati e procuratori (nonché per i praticanti procuratori) di versare alla Cassa nazionale di previdenza e assistenza per avvocati e procuratori una maggiorazione percentuale o contributivo integrativo «su tutti i corrispettivi rientranti nel volume annuale d'affari ai fini dell'Iva».

Tale articolo va interpretato, tenuto conto della ratio della medesima, nel senso che oggetto di tale imposizione contributiva sono soltanto i redditi prodotti dallo svolgimento dell'attività professionale, restandone invece esclusi quelli che non sono riconducibili all'esercizio della professione in senso stretto in quanto prodotti nell'esercizio di attività che rimangono, rispetto a essa, del tutto estranee.

di Debora Alberici



La sentenza
sul sito www.italiaoggi.it/documenti



AVVOCATURA

Oua: subito i nuovi parametri

DI GABRIELE VENTURA

L'avvocatura si ricompatta sulla necessità di nuovi parametri. E chiede al ministero della giustizia di emanare subito il decreto correttivo, senza aspettare il varo dello schema di dm proposto dal Cnf, che potrebbe avvenire anche tra più di un anno. L'Oua è tornata infatti in pressing su via Arenula, inviando una lettera di sollecito dopo che nei giorni scorsi aveva avallato la scelta del Cnf di procedere seguendo i dettami della riforma forense. L'Organismo unitario si è riallineato così alla posizione delle associazioni di categoria, su tutte l'Ani di Ester Perifano e l'Anai di Maurizio de Tilla, che chiedono a via Arenula di emanare subito il decreto correttivo, sulla base dell'accordo siglato nel novembre scorso. «Nelle more di questo lungo percorso», si legge nella nota relativamente allo schema di

dm proposto dal Cnf, «ancora ai primi passi e soggetto oltretutto alle implicazioni derivanti

dalla confusa situazione politica ed elettorale, l'Oua considera prioritario rispondere alla grave situazione di crisi che colpisce l'avvocatura acuita da un sistema di compensi inadeguato e punitivo».

«L'attuale situazione di crisi economico-finanziaria che ha colpito anche l'avvocatura italiana», scrive il presidente, Nicola Marino, nella missiva, «mi costringe a riproporre alla sua attenzione il problema dei parametri che, come potrà ricordare, furono oggetto di correzione, all'esito di una serie di incontri presso il ministero della giustizia, ai quali partecipò l'Oua, oltre ad alcune associazioni di categoria». «Le norme precedentemente adottate non sono abrogate», si legge nella missiva, «la qual cosa allo stato consente al ministro della giustizia di emanare il decreto correttivo dei parametri, secondo lo schema concordato, senza l'acquisizione del parere del Cnf».



Nicola Marino



NUOVI BISOGNI DEI RISPARMIATORI

Dalla consulenza finanziaria alla consulenza patrimoniale

 DI **MASSIMILIANO VOLPE**

Con le riforme del sistema pensionistico varate in Italia negli ultimi anni e i numerosi tagli al welfare pubblico sono venuti al pettine i nodi previdenziali: le pensioni dei più giovani (e pertanto il loro tenore di vita futuro) dipenderanno in gran parte dai risparmi previdenziali accumulati durante la vita lavorativa mentre molte delle prestazioni sanitarie, che fino ad ora sono state erogate gratuitamente, potrebbero divenire a pagamento rendendo necessario stipulare delle polizze sanitarie integrative. Secondo numerose simulazioni l'ammontare della pensione con il sistema contributivo ammonterà a circa il 55% dell'ultimo stipendio percepito e pertanto le scelte di investimento di oggi avranno effetti molto importanti sul reddito disponibile in età avanzata. In questo contesto la tradizionale attività di asset allocation svolta dai promotori finanziari e finalizzata alla creazione di un portafoglio efficiente, dovrà essere integrata da un'approfondita pianificazione finanziaria per soddisfare un numero maggiore di esigenze. Affinché il tenore di vita attuale dei clienti sia garantito in

L'erosione del tasso di risparmio e la necessità di disporre in futuro di un reddito supplementare per mantenere invariato il potere di acquisto stanno facendo nascere nuovi servizi e prodotti finanziari

futuro, il consulente dovrà essere in grado di fornire ai risparmiatori un servizio di pianificazione patrimoniale che, partendo dall'individuazione delle esigenze attuali e future, consenta di trovare le soluzioni più idonee attraverso la valutazione delle diverse opportunità e degli strumenti disponibili.

Secondo **Alessandro Gallo**, consulente strategico esperto in pianificazione patrimoniale di Iama Consulting, non tutte le reti di promotori sono ancora attrezzate per fornire un servizio di consulenza patrimoniale su larga scala alla clientela. "Si tratta di un servi-

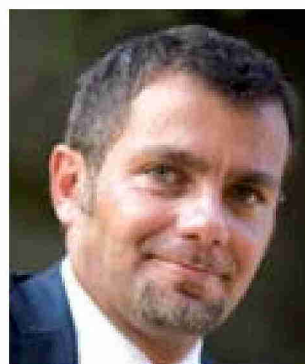
zio che fino a poco tempo fa veniva offerto solo dalle strutture di private banking più evolute – pre-



cisa Gallo - e per affermare questa tipologia di servizio è necessario agire su tre diverse leve. In primo luogo è necessario aumentare la

formazione dei professionisti a contatto con la clientela. Si tratta di tematiche che esulano dalla tradizionale attività di pianificazione finanziaria e pertanto è necessario trasferire alle reti concetti fino ad ora trascurati. In secondo luogo è indispensabile dotare i consulenti de-

gli adeguati strumenti informatici per fornire supporto alla clientela. Infine è fondamentale cambiare



ALESSANDRO GALLO
consulente strategico
Iama Consulting

[illegible]

55%

L'ammontare della pensione rispetto all'ultimo stipendio percepito in base al sistema contributivo

1.200 mld euro

Il patrimonio in gestione alle Sgr alla fine del 2012

67 anni

L'età della pensione per tutte le categorie di lavoratori italiani a partire dal 2021

la metodologia di approccio alla clientela e porsi come il ricercato punto di riferimento dalle famiglie in grado di assisterle insieme agli altri professionisti di fiducia nelle scelte di pianificazione patrimoniale.

Reti al lavoro sul fronte previdenziale

Tra le reti di promotori finanziari che stanno già affrontando gli aspetti di pianificazione patrimoniale spicca Banca Euromobiliare. Secondo **Stefano Bisi**, responsabile promozione finanziaria di Banca Euromobiliare, “da sempre il nostro istituto ha l’obiettivo di garantire ai propri clienti un livello di servizio d’eccellenza in termini di qualità ed efficienza, sia nella costruzione di un asset allocation sia

nella gestione integrata delle esigenze di tipo patrimoniale, previdenziale e di wealth management. Nello specifico i nostri servizi di consulenza valorizzano la personalizzazione e la ricerca delle migliori soluzioni per la protezione dai rischi finanziari. Abbiamo così sviluppato per la clientela servizi finalizzati all'ottimizzazione fiscale e alla pianificazione successoria, un'offerta ampia e articolata che combina strumenti tipicamente finanziari all'interno di soluzioni di private insurance e asset protection altamente personalizzate per



STEFANO BISI
responsabile promozione finanziaria
Banca Euromobiliare

la gestione del patrimonio e per la tranquillità finanziaria della propria famiglia". Sul tema della formazione dei professionisti si inserisce anche Fineco Bank che ha iniziato ad affrontare le problematiche previdenziali della propria clientela. **Carlo Giauxa**, direttore servizi di investimento di Fineco Bank spiega "riteniamo fondamentale formare professionisti che siano in grado di sviluppare sempre più servizi complementari alla pianificazione finanziaria, quali ad esempio, la pianificazione previdenziale, fi-

sca e successoria. Inoltre vista la continua evoluzione della normativa fiscale è necessario che la banca sia pronta a intercettare i cambiamenti della legislazione di settore. In questa direzione Fineco Bank sta progettando un programma di assistenza completo per supportare la clientela di fascia alta che, oltre alla consulenza e pianificazione, affianchi i servizi a supporto della protezione del patrimonio". Anche Ubi Banca sta affrontando il tema della pianificazione patrimoniale. Secondo **Stefano Lenti**, direttore area promozione finanziaria di Ubi Banca Private Investments, "la nostra banca ha sempre messo le esigenze del cliente al centro di tutte le proprie strategie commerciali e una corretta pianificazione finanziaria ne è la logica conseguenza, tanto è vero che i nostri promotori nell'ambito della scelta dei prodotti e servizi hanno sempre avuto la massima libertà senza nessun tipo di condizionamento".

Servizio ancora per clientela di alto profilo

Nonostante sul mercato siano già presenti modelli di consulenza patrimoniale, nella maggior parte dei casi si tratta di servizi dedicati solo alla clientela di fascia alta. "Il modello di consulenza patrimoniale di Banca Euromobiliare si rivolge principalmente ad un segmento di clientela di elevato standing - precisa Stefano Bisi. La richiesta di assistenza che riceviamo dalla clientela di alto profilo si sostanzia prevalentemente nell'interpretazione degli scenari di mercato e nella valutazione degli impatti sulla rischiosità del loro portafoglio. Per rispondere a questa specifica esigenza, abbiamo indirizzato la nostra strategia verso la valorizzazione dei servizi di consulenza e di risk management", chiariscono da Banca Euromobiliare. "L'elemento cardine per la tutela degli investimenti in questi contesti è, e rimane, la diversificazione. I clienti richie-

dono maggiore assistenza e affiancamento, che riteniamo indispensabili per accompagnare le scelte d'investimento, cercando di gestire prima di tutto l'emotività e l'ansia che si generano in questi momenti". Sulla stessa lunghezza d'onda anche Fineco Bank: "da circa due anni, rileviamo una forte crescita della fascia alta dei nostri clienti e in questo arco di tempo, siamo passati da 10 miliardi a 13 miliardi

Anche le Sgr hanno messo a punto prodotti con un contenuto intrinseco di consulenza per soddisfare esigenze di tipo patrimoniale

di euro di masse - chiarisce Giausa - e questi clienti sono sicuramente attratti dall'offerta multibrand e dall'indipendenza di Fineco Bank, ma soprattutto dai nostri servizi di consulenza tradizionale e a parcella, evoluti e professionali". Giausa ricorda che Fineco Bank è stato il primo grande player a proporre un servizio di consulenza fee-only, a completamento di una fra le più importanti piattaforme aperte di strumenti finanziari che comprende 4.000 fondi di 60 diverse so-

cietà di investimento e più di 2.000 tra Etf, obbligazioni e Investment Certificates delle migliori marche al mondo. "Il pricing del servizio di consulenza di Fineco Bank - precisa Giausa - è direttamente collegato agli obiettivi di investimento dei clienti, quindi costante nel tempo e indipendente dal costo dei singoli strumenti finanziari. Gli obiettivi di investimento sono tre e variano a seconda della propensione al rischio del cliente. Vanno, infatti, dalla conservazione del capitale (protezione, rischio basso), che prevede una commissione dello 0,55%, alla stabilità del capitale (rischio moderato), con l'1,4%, all'incremento del capitale (crescita, rischio medio-alto) con un costo dell'1,90 per cento".

Da Ubi Banca chiariscono poi che la strategia di servizio, anche quando tocca gli ambiti della pianificazione finanziaria, previdenziale e patrimoniale, deve risultare ottimale per ogni tipologia di cliente. "In questo contesto - precisa Lenti - anche con il supporto della nostra capogruppo, si deve poter dare una risposta adeguata alle esigenze di un cliente che diventa sempre più maturo e in questa direzione stiamo evolvendo anche attraverso supporti informatici adeguati".

Gli strumenti della pianificazione patrimoniale

I prodotti finanziari più indicati per una adeguata pianificazione patrimoniale sono quelli di tipo assicurativo e previdenziale che, oltre a fornire una adeguata copertura assicurativa, consentono di fare fronte anche a problematiche di tipo fiscale e successorio. Una strada percorsa da Ubi Banca, tanto che Lenti precisa che per questa attività il gruppo bergamasco ha ritenuto opportuno mantenere una filosofia multimanager anche in ambito previdenziale e assicurativo, avvalendosi di più compagnie nei propri settori di appartenenza. In questa fase di evo-



CARLO GIAUSA
direttore servizi di investimento
di Fineco Bank

Cresce il patrimonio dei prodotti assicurativi e previdenziali

L'interesse per la pianificazione patrimoniale da parte dei promotori finanziari e dei loro clienti è testimoniata anche dai dati sulle consistenze dei prodotti assicurativi e previdenziali collocati dalle reti. Secondo quanto rilevato da Assoreti, alla fine del 2012 il patrimonio della clientela investito in prodotti assicurativi e previdenziali ha raggiunto i 60,8 miliardi di euro, con un'incidenza nel portafoglio dei clienti delle reti che si consolida al 23,7% sul totale degli asset collocati. Oltre a fornire una copertura assicurativa, le polizze consentono ai sottoscrittori di fare fronte anche a problematiche di tipo fiscale e successorio. In generale questi tipi di prodotti concorrono a formare il capitale di riserva per fronteggiare le varie tipologie di rischio percepite dal cliente.

I PRODOTTI COLLOCATI DALLE RETI

STRUTTURA	2012	2011	VAR.
Prodotti assicurativi	54,65	47,91	14%
Vita tradizionali	17,85	16,80	6%
Index linked	2,66	3,36	-21%
Unit linked	34,15	27,75	23%
Prodotti previdenziali	6,19	5,08	22%
Fondi pensione	1,49	1,12	34%
Piani previdenziali individuali	4,69	3,96	19%

Fonte: Assoreti, dati in miliardi di euro

luzione di mercato le fabbriche prodotto del risparmio gestito non sono rimaste con le mani in mano. "Le principali Sgr hanno messo a punto alcune tipologie di prodotti che presentano un contenuto intrinseco di consulenza e che mirano a soddisfare alcuni macro bisogni della clientela", precisa **Antonio Napolitano**, responsabile marketing e prodotti di Pioneer Investments Italia. "In quest'ottica - prosegue Napolitano - la nostra società ha da poco lanciato la nuova gamma di fondi di fondi Unicredit Evoluzione, composta da 3 fondi che soddisfano precisi bisogni dei risparmiatori, rispettivamente l'integrazione

del reddito grazie alla distribuzione di una cedola periodica, la protezione del potere d'acquisto e il desiderio di cogliere le principali tendenze in atto sul fronte economico-finanziario. Un altro esempio è quello dei fondi a payoff asimmetrico della famiglia UniCredit Soluzione Fondi, prodotti che puntano alla protezione

del capitale investito senza precludersi le opportunità di guadagno offerte dai mercati. Questi fondi sono adatti ai clienti che hanno una particolare avversione al rischio, non hanno le competenze per monitorare e compiere gli opportuni ribilanciamenti all'interno del proprio portafoglio alla



STEFANO LENTI
direttore area promozione finanziaria
di **UniBanca** Private Investments



ANTONIO NAPOLITANO
responsabile marketing e prodotti
di Pioneer Investments Italia

luce delle dinamiche dei mercati e non vogliono correre il rischio di fare scelte poco razionali, dettate prevalentemente dall'emotività". "Più che di prodotti finanziari, noi preferiamo parlare di servizi di consulenza ad alto valore aggiunto per la gestione integrata del patrimonio, anche il più complesso" precisano da Banca Euromobiliare.

"Si tratta di servizi altamente specializzati - prosegue Bisi - come consulenza finanziaria evoluta, gestioni patrimoniali personalizzate e servizi di corporate finance & investment banking. Completano la nostra gamma di servizi le soluzioni di wealth management per tutelare e valorizzare il patrimonio della clientela private come, per citarne solo alcuni, la consulenza assicurativa e fiscale, la consulenza legale sul passaggio generazionale, la consulenza strategica, la ristrutturazione del debito e l'art advisory, grazie alla partnership con una selezione di affermati professionisti esterni". In relazione a particolari richieste dei risparmiatori da Fineco Bank sottolineano che i loro clienti con patrimoni consistenti hanno generalmente una forte propensione a utilizzare strumenti di risparmio gestito e tendono a diversificare il portafoglio grazie ai servizi di consulenza a parcella e alla piattaforma multibrand che propone tutti gli strumenti più idonei per investire. **F**

IL PORTAFOGLIO PER...

FONDI & C



"OBIETTIVO PENSIONE":

RIBILANCIAMENTO DI PRIMAVERA

È passato qualche mese da quando abbiamo proposto il portafoglio d'investimento pensato per costituire il "quarto pilastro" della propria strategia pensionistica: un portafoglio che vada a costituire un capitale in grado di integrare le forme previdenziali canoniche (pensione obbligatoria e forme pensionistiche complementari).

L'idea è semplice: senza voler fare del terrorismo, è chiaro a chiunque si tenga informato che le forme pensionistiche tradizionali sono sempre meno in grado di assicurare un adeguato tenore di vita al termine dell'attività lavorativa (questo non è solo un problema italiano, per inciso). Vale quindi la pena essere prudenti e previdenti (letteralmente!), se se ne ha la possibilità, e organizzandosi per tempo, creare un portafoglio supplementare, magari con gradualità, attraverso versamenti successivi.

Riprendendo il filo del discorso avviato quando abbiamo presentato per la prima volta questo portafoglio in autunno (portafoglio che è disponibile online, gratuitamente, sul sito www.adviseonly.com, tra quelli condivisi da Advise Only nella community), vale la pena ribadire alcuni concetti chiave ad esso legati:

- Il portafoglio è pensato per un risparmiatore al quale mancano circa 15 anni alla pensione (e comunque almeno 10);
- segue in prevalenza una logica Buy & Hold (con possibilità di aggiustamenti tattici, come quello che vi proponiamo ora), mantenendo un profilo di rischio medio, almeno nella prima parte della vita del portafoglio (poi, tendenzialmente, il rischio diminuirà);
- la semplicità della struttura del portafoglio e il valore minimo investibile (circa 10.000 euro) sono tali da consentire sia l'investimento di una somma iniziale (PIC), sia un investimento progressivo nel tempo, per esempio con cadenza annua (PAC).

Vediamo come si è comportato il portafoglio da quando è stato creato, a settembre 2012, utilizzando la scheda di Rischio e Performance, consultabile anche sul sito Advise Only.

Sono passati davvero pochi mesi

dall'avvio, quindi certo non si possono dare giudizi netti (servono anni). Quello che possiamo però dire è che, finora, il portafoglio ha generato una performance positiva, contenendo la volatilità dei mercati, grazie alla diversificazione tra i maggiori fattori di rischio a lungo termine sopportati dal portafoglio, cioè il rischio di mercato (generale), il rischio di default degli emittenti obbligazionari, il rischio geo-politico e il rischio d'erosione del rendimento da parte dell'inflazione. Ragionando sui prossimi mesi va detto che, pur permanendo sui mercati importanti focolai di rischio, sono diminuiti i rischi di sistema e, conseguentemente, è aumentato l'appetito per il rischio e per le attività con migliori prospettive reddituali. Insomma: è in corso la "rotazione" delle asset class. Sicché, pur mantenendo un'ottica prudente, sottoponiamo ad un minimo di rotazione anche questo portafoglio, seguendo la seguente logica:

- riduciamo il peso della porzione di portafoglio orientata a offrire protezione dal "tail risk", chiudendo la posizione sull'ETF che investe in obbligazioni governative dell'area "Core" Euro;
- contestualmente aumentiamo il peso azionario, incrementando le posizioni nei due ETF "Value" già presenti, che coprono i principali mercati mondiali, sia sviluppati che emergenti;
- non tocchiamo le altre posizioni, sia per minimizzare i costi di transazione, sia perché nell'economia del portafoglio rivestono funzioni importanti, quali la ricerca di premio al rischio nel lungo termine (è il caso dell'azionario Africa), oppure la crescita del capitale con rischi medio bassi (è il caso del BTP e del titolo zero coupon), oppure la protezione dal rischio inflazione, con il BTP ad essa indicizzato.

In collaborazione con gli esperti di AdviseOnly, società indipendente di consulenza online, F propone un portafoglio-obiettivo, pensato e costruito per rispondere a una particolare esigenza di investimento e di vita di un investitore privato

IL NUOVO PORTAFOGLIO

ISIN	TITOLI	ASSET CLASS/FATTORE DI RISCHIO	PESO%
IT0004644735	Btp 01/03/2026	Obbligazionario Gvt. Euro "Periferia"	15%
LU0378818131	DB X-TRACKERS II Global Sovr. Index ETF	Obbligazionario Gvt. Internaz.	8%
DE0001345908	BEI Zero Coupon 05/01/2026	Obbligazionario Sovr. Euro	10%
IT0004735152	Btp Inflation-Linked 15/09/2026	Obbligazionario Gvt. Euro Legato all'inflazione	15%
IE00B23D8W74	ETF POWERSHARES FTSE RAFI Developed 1000 Fund	Azionario Internazionale "Value" Paesi Sviluppati	30%
IE00B23D9570	ETF POWERSHARES FTSE RAFI Emerging Markets Fund	Azionario Internazionale "Value" Paesi Emergenti	17%
LU0355584979	JPM Africa Equity	Azionario Mercati Emergenti - Africa	5%
			100%

fonte: AdviseOnly

RISCHIO E PERFORMANCE



Metriche di rischio:

Il valore del portafoglio può oscillare e in condizioni sfavorevoli si possono verificare perdite.

Portafoglio liquido:

È costituito principalmente da strumenti facilmente negoziabili nella maggioranza delle situazioni di mercato.

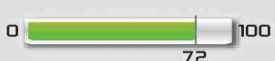
RISCHIO



INDICE COMPOSITO DI PERFORMANCE



LIQUIDITÀ



PERFORMANCE

1 giorno	-0,24%
1 settimana	-0,88%
1 mese	0,65%
3 mesi	4,09%
6 mesi	-
Da avvio	5,63%

RISCHIO

VaR 1%	-4,17%
Volatilità	6,01%
Max DrawnDown	-7,03%
Ulcer	0,0307
Omega	1,9996

Legenda:

Dati di performance al lordo della fiscalità ma al netto dei costi di gestione degli OICR. Dati di fonte Morningstar e Thomson Reuters, elaborazioni Advise Only. Le misure di rischio sono stimate prospetticamente (ex-ante), sulla base di proiezioni statistiche fornite da un modello di analisi del rischio (Parallel Filtered Bootstrap); occorre sempre tenere a mente che si tratta di stime statistiche, che possono essere soggette ad errore.

Periodo 19 maggio 2012- 13 gennaio 2013

Indice Composito di Rischio - indice che combina diversi indicatori di rischio, per cogliere sia rischi legati ad eventi rari ed estremi, sia rischi più ordinari e comuni. La scala va da un minimo di 0 (assenza di rischio) ad un massimo di 100 (rischio altissimo).

Indice Composito di Performance - offre una valutazione sintetica della performance, combinando i rendimenti ottenuti su vari periodi. L'indice assume valori da meno 100 (performance veramente disastrosa) a 100 (performance stellare).

Indice composito di Liquidità - misura sinteticamente il rischio di liquidità, cioè l'effettiva possibilità di acquistare o vendere sul mercato uno strumento finanziario senza influenzare (negativamente per chi acquista o vende) il prezzo dello strumento stesso. L'indice assume valori da 0 (bassissima liquidità) a 100 (massima liquidità).

Var 1% - è un indicatore di rischio atteso che misura il rischio di perdita di valore di un portafoglio di strumenti finanziari su un orizzonte temporale di 1 mese.

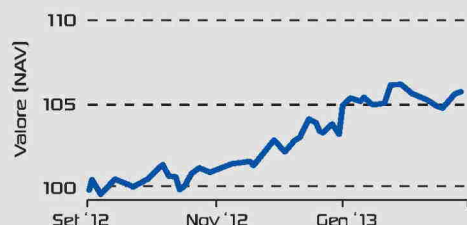
Volatilità - esprime il potenziale di oscillazione di un portafoglio o di uno strumento finanziario. È espressa su base annua.

Max DrawnDown - Esprime in termini percentuali, e per un periodo di tempo prefissato, pari ad un mese, la massima perdita di valore che un investitore può sperimentare. È la distanza tra il picco assoluto e il minimo assoluto.

Ulcer Index - indice di rischio atteso che si calcola su un orizzonte temporale di un mese. Questo indice coglie la durata e la profondità delle perdite di portafoglio che si potrebbero verificare.

Omega Ratio - indicatore di rischio calcolato su un orizzonte temporale di un mese. È calcolato come rapporto tra la probabilità di ottenere rendimenti superiori a 0% e la probabilità di ottenere rendimenti inferiori a 0% di un investimento. In breve, un valore superiore ad 1 significa che la probabilità di un guadagno è maggiore di quella di perdita.

ANDAMENTO PORTAFOGLIO



DOVE RISCHI DI PIÙ

		
POWERSHARES FTSE RAFI DEV 1000 FUND	38,81%	
BTP ITALY 2010 4 1/2% 01/03/26 15Y	30,09%	
POWERSHARES FTSE RAFI EMERGINGMRKTS FUND	20,11%	
ITALY 2011 3.1% 15/09/26 INDXLK	7,27%	
JPM AFRICA EQUITY A (ACC) - EUR	3,71%	

Protezione e pensione nel futuro dei consulenti

Il collocamento legato al settore previdenziale sarà quello che farà la differenza nel prossimo futuro. A testimoniarlo oltre che l'interesse manifestato dai professionisti nei confronti di questa tipologia di prodotti, anche la crescente discussione che i media hanno riservato all'argomento. Una delle problematiche che resta però legato a questo segmento è come migliorare la capacità di vendere pensioni e *protection* assicurativa. Questo è uno degli obiettivi di **IPF 2013, Italy Protection & Pension Forum 3 Annual (IPF)** che si tiene a Milano il 26 marzo, ed è dedicato a tutti i consulenti e operatori del settore che vogliono ottenere maggiori risultati nel 2013 e/o migliorare le proprie *practice*.

"Italy Protection e Pension Forum ha l'obiettivo di aiutare tutti quei consulenti che credono nel valore del loro lavoro e che hanno un portafoglio di clienti fidelizzato da cui possono ottenere maggiore soddisfazione imparando a proporre cose nuove come *protection* assicurativa e pensioni" racconta **Marcella Frati, director EMF Group**.

"Da una recente indagine condotta da LIMRA negli USA è infatti emerso che i clienti che lavorano con un consulente investono di più nel risparmio pensionistico di chi invece non ha un consulente di riferimento (61% contro 38%) e tendenzialmente risparmiano di più per la pensione" prosegue Frati.

Questa potrebbe essere una delle motivazioni a vantaggio dei consulenti.

"Sono anni, ad esempio, che si dice in Italia che bisogna vendere pensioni agli italiani, ma in realtà sono ancora pochi gli italiani che hanno comprato pensioni complementari fino ad oggi" prosegue il direttore di EMF Group. Parlare di pensioni è forse un argomento che non interessa abbastanza? Come mai pochi consulenti nonostante la tanta **formazione** riescono a

si sono resi conto che forse bisogna approcciare il cliente in modo diverso. Ma in che modo?

"Fino ad oggi la maggior parte dei consulenti ha utilizzato l'approccio basato sulla necessità di risparmiare per la pensione. Forse non è la modalità più corretta, considerando i risultati ottenuti, perché questo potrebbe generare un effetto negativo sul potenziale cliente che magari pensa che non sia in grado di risparmiare abbastanza. Inoltre parlare ancora e sempre di pianificazione finanziaria magari è un concetto che fa sbadigliare il cliente, dopo anni che ne sente parlare" sottolinea Frati. Allora come? E questo sarà uno degli argomenti che si discuterà nelle tavole rotonde del Forum. "Una delle tavole rotonde di IPF 2013 sarà proprio dedicata allo sviluppo di nuovi approcci con il cliente basati sul concetto di **Lifestyle, practice** oggi molto seguita dagli *advisors* in USA e Gran Bretagna. Si pensi che Russell Investment, ad esempio, ha recentemente realizzato un tool di vendita dedicato alle pensioni chiamandolo *Retirement Lifestyle Solution*" conclude Frati.

Le altre sessioni vedranno la partecipazione di diversi *asset manager*, che si confronteranno sul tema della gestione finanziaria degli asset pensionistici. In parallelo ci saranno argomenti del forum dedicati alla *protection* assicurativa, e altre tavole rotonde dedicate alla **distribuzione** e alla **innovazione di prodotto**.

di
M. P.

**Nuove sfide
professionali
nel Forum
che si terrà
a Milano
il 26 marzo**

vendere come vorrebbero? Sono queste le domande alle quali l'evento vuole dare una risposta.

"Le pensioni sono un'area di business che attira l'interesse di tantissimi, anche perché nei prossimi vent'anni andranno in pensione molti italiani che probabilmente avranno una pensione inadeguata. Uno degli argomenti del forum sarà proprio dedicato a come vendere pensioni oggi con successo" continua Frati. Dopo anni di tentativi sono ormai molti i consulenti che

Marcella Frati,
EMF Group



L'angolo del promotore

A cura di Anasf



ANASF

Associazione Nazionale Promotori Finanziari

Il risparmio è ben gestito
ma la previdenza non decolla

■ DI STEFANIA BALLAURO

Se in tempo di crisi le famiglie italiane si vedono costrette a erodere i propri risparmi per far fronte alle necessità, questo non aiuta di sicuro a far crescere l'attenzione che rivolgono alla propria previdenza complementare, che in Italia continua a non decollare. Ne è testimonianza anche un'indagine effettuata nel mese di novembre da Anasf su un campione di circa 600 soci; alla domanda « quanti clienti si sono interessati negli ultimi mesi agli strumenti di previdenza complementare? », il 54% degli intervistati risponde « solo un quarto della clientela », il 38% « nessuno » e solo un 5% risponde « la metà ».

La quasi totalità del campione gestisce una clientela non interessata o molto poco sensibile al tema, visto che nella maggioranza dei casi solo un cliente su quattro ha mostrato attenzione a forme di

previdenza integrativa. Stabili e scarsi quindi i valori relativi alla sottoscrizione di prodotti di tipo previdenziale per quasi il 60% del panel, che nel 24% dei casi rileva una ulteriore contrazione della domanda di questi prodotti.

Chi poi passa dall'informazione all'azione, chi cioè sottoscrive strumenti con finalità previdenziali, non appartiene alle fasce più giovani di clientela, quelle cioè in cui sarebbe più efficace e quindi auspicabile una pianificazione per il proprio futuro pensionistico; bensì alla fascia d'età che va dai 46 ai 55 anni, per il 47% degli intervistati, mentre è pari al 36 la percentuale di chi afferma che i clienti attivi in campo previdenziale appartengono alla fascia d'età che va dai 36 ai 45 anni. Troppo bassa, ancora, la percentuale del panel

che afferma di avere clienti under 35 attenti al proprio futuro pensionistico, con un 5% di opzioni. A confermare il trend che ormai da anni contraddistingue le famiglie italiane anche i dati, dello stesso periodo, relativi al collocamento di prodotti da parte del campione di intervistati da Anasf: solo il 21% afferma infatti di aver collocato prodotti di tipo assicurativo-previdenziale, con percentuali pari a quelle del comparto amministrato, mentre il 47% afferma di aver posizionato prevalentemente prodotti del risparmio gestito.

Che il risparmio gestito continui a essere apprezzato dai clienti dei pf lo confermano anche i dati registrati da Assoreti nel periodo, che segnano a dicembre un +54,4% nella raccolta rispetto a novembre raggiungendo così il nuovo record di 2,2 miliardi di euro.

Dandone una lettura ad ampio raggio, su base annuale, anche nel 2012, le reti di promotori finanziari hanno confermato il proprio ruolo cardine nell'ambito della distribuzione di OICR aperti; le risorse nette confluite al sistema fondi attraverso l'attività svolta dalle reti di promotori sono ammontate a circa 10,7 miliardi, valore che ha compensato ampiamente le uscite riscontrate dagli altri canali (-9 miliardi di euro) e ha consentito al sistema OICR di chiudere l'anno in positivo, con una raccolta complessiva pari a 1,7 miliardi di euro. ■



Marittimi, a bordo col rischio pirati



*Pensioni
& previdenza*

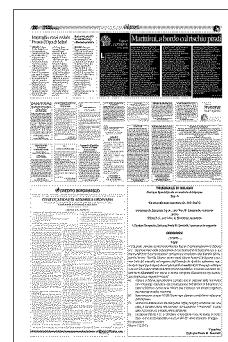
di Vittorio Spinelli

Le coste della Somalia, il Golfo di Aden, il Mar Rosso e, più di recente, il Golfo di Guinea, il Benin, il Togo e l'Indonesia, sono il teatro d'azione della nuova pirateria marittima contro le navi mercantili. Dopo anni di attacchi in costante aumento, il fenomeno, monitorato dall'International maritime bureau (Imb), riflette un leggero miglioramento per effetto delle misure di contrasto promosse a livello internazionale, come l'impiego di guardie armate a bordo delle navi o la scorta di convogli militari. Gli ultimi dati dell'Imb per il 2012 registrano 297 navi che in tutto il mondo hanno subito un attacco da parte dei pirati, 6 marittimi uccisi e 585 presi in ostaggio, mentre più di 20 sono ancora prigionieri da oltre trenta mesi. A tutela della salute e dell'integrità dei marittimi italiani, con elevati rischi sulle rotte infestate dalla pirateria, molti armatori hanno provveduto con una copertura assicurativa a carattere volontario e con il pagamento di un premio supplementare del 5%. L'intensificarsi degli episodi di violenza e l'evoluzione della giurisprudenza hanno indotto il Settore Navigazione dell'Inail (che ha ereditato le funzioni del soppresso Ipsema - Istituto di previdenza per il settore marittimo) a riconsiderare le condizioni lavorative dei marittimi interessati. L'Istituto ha dedotto che il rischio connesso ad eventi di pirateria sia ormai tutelabile come un ordinario rischio lavorativo (circ. 9/2013). Il rischio

"pirateria" entra quindi a pieno titolo fra le normali garanzie coperte dalla assicurazione obbligatoria contro gli infortuni sul lavoro e le malattie professionali, e dal pagamento del relativo premio ordinario. Sono aboliti inoltre la precedente assicurazione facoltativa e il riferimento alle diverse categorie di naviglio (trasporto passeggeri, merci e attività ausiliarie). Il percorso giuridico che ha indotto l'Inail al nuovo criterio postula che il danno subito dal lavoratore (infortunio o malattia professionale) deve dipendere da un rischio assicurato collegato alla sua attività lavorativa. Diventa così indennizzabile (con rendite ecc.) ogni sinistro che sia ascrivibile in concreto all'occasione di lavoro. In passato, gli indennizzi erano esclusi quando l'infortunio era

connesso al fatto doloso di un terzo, perché questi era ritenuto idoneo ad interrompere il nesso con il lavoro svolto. La giurisprudenza più recente indica invece che gli indennizzi Inail spettano anche quando tra il lavoro e l'evento dannoso sia intervenuto un terzo (v. pirateria) che, pur non essendo causa diretta, determini condizioni che favoriscono direttamente o indirettamente la produzione dell'infortunio. Non sono invece tutelate le situazioni che fanno ragionevolmente presumere che l'aggressore avrebbe operato il suo attacco in ogni caso, ricercando l'occasione propizia anche in tempi e luoghi diversi da quelli della prestazione di lavoro. I nuovi criteri si applicano a partire dal 31 gennaio 2013.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Li chiamano «Neet», ormai sono il 22 per cento dei ragazzi con meno di 29 anni Né studio, né lavoro: ecco i giovani senza desideri

NICCOLÒ ZANCAN
TORINO

Stanno seduti su due piloni gialli spartitraffico, davanti all'ingresso di un grande centro commerciale. Vicini. In silenzio. Non sembrano arrabbiati. Nulla li accende. Se proprio si tratta di esprimere un desiderio per il futuro, qualcosa di futile e grandioso, lui dice: «Un'Alfa Giulietta e un viaggio a Miami». Lei ci pensa tre minuti buoni: «Anche io vorrei un'auto - racconta - ma non ho de-

sideri speciali. Non mi piace illudermi. Vorrei solo un posto da segretaria. Ottocento euro al mese. Magari il sabato sera andare a mangiare la pizza». Per le statistiche dell'Istat, Vittoria e Nicola sono due giovani «Neet» (Not in Education, Employment or Training). Come il 22,7% dei ragazzi e delle ragazze fra i 15 e i 29 anni. Non studiano e non lavorano, impantanati dentro a una palude di sfiducia. A guardarli sotto la luce nera di un temporale, sembrano soprattutto due giovani italiani a cui qualcuno ha cavato la speranza dagli occhi.

CONTINUA A PAGINA 25



Insieme
Nicola Pillo,
23 anni,
con la fidanzata
Vittoria La Braca,
20 anni
Sono due
Neet:
giovani che
hanno
smesso
di cercare
lavoro

“Solo inutili stage e lavori in nero Ecco perché ci siamo arresi”

L'odissea di Vittoria e Nicola: nessuno ascolta più i giovani

La storia

NICCOLÒ ZANCAN
TORINO

SEGUE DALLA PRIMA PAGINA

Rispondono a monosillabi. Gentili, educati. Sono in guerra e lo sanno, ma la combattono da questa strana trincea a bassa intensità

emotiva. «Non posso permettermi di esternare troppo - dice lei - mio padre è in cassa integrazione da tre anni. È molto giù, non parla, il che è anche peggio». Unico regalo ricevuto a Natale: 50 euro dalla nonna. Vittoria La Braca, 20 anni, ha studiato contabilità in un istituto tecnico. Ha un solo lavoro da mettere in curriculum: «Tre mesi di stage in un studio legale, organizzati dalla mia scuola». Si alza alle 8 del mattino, accompagna il fratello Simone in classe,





va al mercato, cucina con la mamma casalinga e aspetta il pomeriggio. Abita in zona Lingotto, periferia sud. «Con Nicola ci vediamo in un centro commerciale oppure in centro città». Stanno insieme, sono fidanzati. Anche se lo dicono con un'indecifrabile timidezza, che sembra connessa al senso del poi. Loro al momento non hanno un futuro contemplabile. In compenso hanno capelli ben curati, tagliati da amici. Vestiti normali alla moda. In tasca, telefonini comprati scontatissimi su Ebay. Hanno questa storia che li tiene insieme nell'incertezza. Ma nessun piano, se non aspettare: «È colpa del sistema. Nessuno ci ascolta».

Nicola Pillo, 23 anni, ha sempre voluto diventare un informatico. È appassionato di computer da quando aveva sei anni: «Ho studiato in un istituto tecnico. Ci so fare: hardware e software. Ho mandato centinaia di curriculum, sono andato a bussare ovunque. Ma niente. Non ho ricevuto neppure una risposta. Ho trovato solo due lavori di altro genere. Un mese e mezzo di pulizie alla Fiat, l'estate di tre anni fa. Poi tre mesi di stage alla Confesercenti nel 2009». Da allora, nulla. Solo piccole cose in nero, del tipo: «Il mio computer si è beccato un virus... Puoi aiutarmi?». Nicola dice di spendere 40 euro alla settimana. «Sigarette più birra media il sabato sera. Ma ai miei non chiedo niente».

La sua famiglia è originaria di Foggia. Lui è il più grande di tre figli. Stanno tutti sulle spalle del padre, un poliziotto in pensione. «Papà mi sprona. Dice di provare ancora. Ma io ho un po' smesso di sperare, lo

SENZA SPERANZE

«Situazione troppo deprimente

Cosa possiamo fare?

La colpa è del sistema»

ammetto. La situazione è troppo deprimente. Certe volte penso che andrò a cercare fortuna in Germania, anche se i miei genitori non sono molto d'accordo».

Nicola votava Berlusconi, ma ha scelto Grillo: «Spero che si occupi di lavoro». Vittoria, invece, è andata a votare per la prima volta in vita sua:

«Monti. Perché ci ha salvato dal tracollo. Ma ormai non mi interessano più le chiacchiere. L'unica domanda che conta a questo punto è: quanto tempo ancora ci vuole per uscire da questa situazione?». Si difendono dalla crisi come da un temporale. Magari lungo e cattivo. Ma qualcosa di esterno. «Però sappiamo bene che non possiamo andare avanti così in eterno». Se questa notte trovassero 5 mila euro sotto il cuscino, Nicola li metterebbe in banca. Vittoria invece ne darebbe la metà al padre cassaintegrato: «E poi mi aprirei un conto». Eccoli, due «Neet» sotto al diluvio. Non hanno anatemi da lanciare. Neppure cercano consigli. «Un giorno mi piacerebbe avere una famiglia», dice lui. Vittoria lo guarda: «Prima di tutto io voglio un lavoro. Essere autonoma. È da quando ho sei anni che sogno di diventare una segretaria».