

**COMMISSIONE PARLAMENTARE
DI CONTROLLO SULL'ATTIVITÀ DEGLI
ENTI GESTORI DI FORME OBBLIGATORIE
DI PREVIDENZA E ASSISTENZA SOCIALE**

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

58.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 8 FEBBRAIO 2017

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **LELLO DI GIOIA**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Audizione di rappresentanti del Gruppo Assimoco (Assicurazioni Movimento Cooperativo):	
Di Gioia Lello, <i>Presidente</i>	3	Di Gioia Lello, <i>Presidente</i>	3, 9
INDAGINE CONOSCITIVA SULLA GESTIONE DEL RISPARMIO PREVIDENZIALE DA PARTE DEI FONDI PENSIONE E CASSE PROFESSIONALI, CON RIFERIMENTO AGLI INVESTIMENTI MOBILIARI E IMMOBILIARI, E TIPOLOGIA DELLE PRESTAZIONI FORNITE, ANCHE NEL SETTORE ASSISTENZIALE		Beneggi Maria Gabriella, <i>direttrice tecnica danni e vita del Gruppo Assimoco</i>	3
		Di Salvo Titti (PD)	9
		ALLEGATO: Documentazione presentata da Assimoco	10

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
LELLO DI GIOIA

La seduta comincia alle 14.20.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

Audizione di rappresentanti del Gruppo Assimoco (Assicurazioni Movimento Cooperativo).

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla gestione del risparmio previdenziale da parte dei fondi pensione e casse professionali, con riferimento agli investimenti mobiliari e immobiliari, e tipologia delle prestazioni fornite, anche nel settore assistenziale, l'audizione di rappresentanti del Gruppo Assimoco.

Sono presenti per il Gruppo Assimoco la direttrice tecnica danni e vita, dottoressa Maria Gabriella Beneggi, e la direttrice marketing e formazione canali distributivi, dottoressa Elisabeth Cellie, alle quali diamo il benvenuto.

Cedo quindi la parola alla dottoressa Beneggi per lo svolgimento della sua relazione.

MARIA GABRIELLA BENECCI, *direttrice tecnica danni e vita del Gruppo Assi-*

moco. Signor presidente, onorevoli senatori, onorevoli deputati, a nome di tutto il gruppo Assimoco desideriamo innanzitutto ringraziarvi per averci dato l'occasione di esprimere un contributo su temi così rilevanti per l'economia di tutte le famiglie italiane.

Su questo tema riteniamo di darvi un contributo di valore in ragione delle peculiarità che contraddistinguono il gruppo Assimoco e dell'attenzione che rivolgiamo da anni alla costruzione di un nuovo sistema di *welfare*, in cui ricadono anche le forme di assistenza previdenziale.

Per farvi comprendere la natura e lo scopo del nostro intervento vorremmo dapprima descrivervi le caratteristiche principali del nostro gruppo. Da oltre trent'anni siamo il gruppo assicurativo del Movimento cooperativo italiano, una realtà costruita sulla capacità di lavorare insieme e sulla condivisione dei valori della cultura cooperativa.

Ottima solidità finanziaria e patrimoniale, *know-how* specialistico ed *expertise* internazionale sono le garanzie offerte dai nostri azionisti: RV, terzo gruppo assicurativo in Germania dopo Allianz e Generali e compagnia di bandiera del Movimento cooperativo tedesco, la Federazione delle cooperative Raiffeisen, la più fitta rete di sportelli bancari della provincia di Bolzano, e infine Fondo sviluppo, Confcooperative e alcune banche di credito cooperativo.

Collaboriamo con una rete di *partner* ampia ed eterogenea che include più di 400 *partner* intermediari, principalmente banche del credito cooperativo, ma anche agenzie sul territorio nazionale. Siamo quindi inseriti in un sistema di relazioni, una comunità di valore, una solidità intercooperativa.

Abbiamo da tempo attuato come gruppo Assimoco un percorso di crescita profittevole, orientata alla sostenibilità di lungo periodo. Alcuni dati lo confermano: abbiamo circa 400 dipendenti, oltre 230 milioni di euro di raccolta premi emessi, in crescita del 2,5 per cento rispetto al 2015, nel *business* vita oltre 550 milioni di euro, in aumento dell'8 per cento rispetto al 2015, utile netto di gruppo in costante crescita anche nell'ultimo esercizio, in coerenza con il percorso di crescita perseguito da Assimoco nell'ultimo triennio.

Il sistema di offerta del gruppo Assimoco offre un'ampia gamma di soluzioni assicurative e previdenziali di risparmi e di protezione per le famiglie e le piccole e medie imprese italiane. Fra queste rientrano certamente anche le soluzioni in ambito previdenziale, come ad esempio il fondo pensione aperto Il Melograno, che tuttavia rappresenta ad oggi per Assimoco un *business* non ancora pienamente sviluppato.

Il Melograno è un fondo pensione aperto, costituito in forma di patrimonio separato e autonomo all'interno di Assimoco Vita Spa, e operante in regime di contribuzione definita. È pertanto una forma di previdenza finalizzata all'erogazione di trattamenti pensionistici complementari del sistema obbligatorio, disciplinata dal decreto legislativo 5 dicembre 2005 n. 252.

Il fondo è stato iscritto in data 6 ottobre 2005 all'Albo tenuto dalla Covip con il numero 150, mentre l'operatività è iniziata in data 1 marzo 2006. È destinato a coloro che desiderano costituirsi un'integrazione pensionistica, versando un contributo proporzionato al proprio reddito, quindi adesione individuale o collettiva. Il fondo è strutturato su quattro linee di investimento, ciascuna delle quali caratterizzata da un profilo di rischio/rendimento e da un orizzonte temporale. In caso di adesione su base individuale, l'aderente può scegliere di ripartire la contribuzione su massimo tre delle quattro linee di investimento.

I lavoratori dipendenti che aderiscono su base collettiva hanno invece la possibilità per ogni tipologia di fonte di finanziamento (contributo lavoratore, datore di lavoro, TFR maturando) di scegliere una

delle quattro linee di investimento. Il numero di aderenti al 31/12/2016 è pari a 686, di cui 169 aderenti su base individuale e 500 aderenti su base collettiva, per un totale di patrimonio netto di investimento pari a circa 9 milioni di euro.

Dai numeri evidenziati emerge chiaramente come il fondo pensione Il Melograno, come evidenziano anche i numeri che alleghiamo alla presente relazione, sia una tipologia di offerta ad oggi ancora marginale per il gruppo Assimoco.

Il tema previdenziale, ricompreso nella sua più ampia veste della gestione del risparmio familiare e della necessità delle stesse famiglie di auto-proteggersi e garantirsi nel tempo il mantenimento del tenore di vita, è stato tuttavia centrale elemento di approfondimento e azione da parte del gruppo di Assimoco negli ultimi tre anni.

Il nostro gruppo ha infatti deciso di vivere i cambiamenti in atto facendosi portavoce dei nuovi meccanismi economico-sociali e delle nuove esigenze della popolazione, promuovendo un Rapporto sul *neo-welfare* che viene presentato ogni anno da tre anni alla Camera dei deputati come un appuntamento annuale. Questo rapporto è commissionato a un sociologo e redatto grazie al contributo di analisi effettuate su campioni significativi di famiglie italiane.

Nella prima analisi, nel 2014, abbiamo evidenziato come gli effetti di una lunga crisi, accompagnata da una graduale riduzione del *welfare* pubblico e dalla contemporanea assunzione di una maggiore responsabilità sul fronte dell'autoprotezione individuale, familiare e collettiva, implichi la creazione di una sorta di *neo-welfare* di fatto, in cui convergono coperture pubbliche, coperture assicurative private, aziendali e di categorie, mutualismo spontaneo ed esperienze di cooperazione di varia origine e ambito.

Siamo convinti che un approccio di tipo mutualistico e cooperativo svolga un importante ruolo di sperimentazione e di promozione della coesione sociale nell'ambito del *neo-welfare*, dove tutti gli attori, siano essi pubblici o privati che gli stessi cittadini, debbano attivamente giocare un ruolo attivo e importante.

Nel 2015 abbiamo posto l'attenzione sull'analisi delle famiglie di oggi, le famiglie 2.0. Dal nostro rapporto è emerso che sono ben 21 le tipologie di famiglie italiane, ciascuna delle quali ha esigenze di *welfare* molto diverse e per le quali la risposta del *welfare* pubblico non è omogenea, riconoscendo il sistema pubblico le famiglie costituite all'interno del vincolo matrimoniale. Ciò che accomuna queste famiglie è una maggiore sensibilità rispetto alla percezione dei grandi rischi sulla persona, sul patrimonio, che hanno metabolizzato la crisi e sono pronte a reagire.

Queste le premesse che ci hanno condotto nel 2016 ad approfondire il tema della gestione consapevole del risparmio da parte degli italiani, quale elemento imprescindibile per perseguire un obiettivo vitale in termini di *neo-welfare*. Lo studio mette in luce quanto la fiducia messa a rischio dalle recenti cronache finanziarie, che hanno visto come protagoniste diverse banche italiane, la crisi economica di questi ultimi anni e l'analfabetismo finanziario siano un *mix* esplosivo, a cui le diverse tipologie di famiglie devono prestare molta attenzione nella gestione consapevole dei propri risparmi, di cui l'elemento previdenziale riveste un'importanza cruciale.

Le tesi che emergono dal rapporto che vorremmo portare alla vostra attenzione sono principalmente tre. La prima tesi è che le famiglie italiane sembrano aver raggiunto una fase di stabilizzazione relativa della loro situazione di vita quotidiana. L'attraversamento di otto anni di crisi ha rappresentato un autentico processo di apprendimento, che si è trasformato progressivamente in comportamenti e atteggiamenti nuovi che, insieme ai segnali più positivi provenienti dall'economia e dall'occupazione, tendono a stabilizzare la situazione familiare.

I dati in proposito sono abbastanza chiari. L'andamento dei consumi delle famiglie italiane ha cominciato a inviare alcuni segnali positivi, il valore delle attività finanziarie possedute dalle famiglie è aumentato nel periodo 2010-2014, aumenta in parallelo anche il livello di liquidità delle famiglie e a questo si aggiunga che l'anda-

mento della sensazione di impoverimento espressa dai capifamiglia tende a contrarsi tra il 2014 e il 2016.

Andando più a fondo rispetto al processo di stabilizzazione progressiva della situazione familiare, emergono chiari comportamenti reattivi generati dalla crisi, che hanno generato processi virtuosi di apprendimento. In particolare, dalle dichiarazioni dei capifamiglia che ammettono di avere adottato comportamenti più sobri nei consumi, aver ripreso a risparmiare, aver cominciato a ripensare il modo di investire i propri risparmi anche sul piano finanziario, aver valutato con maggiore importanza la copertura dei grandi rischi della famiglia con polizze assicurative destinate a coprire questi rischi, aver riconsiderato la possibilità di investire nuovamente e malgrado tutto nel mattone.

La seconda tesi è che le famiglie ritornano a risparmiare, ma manifestano due atteggiamenti contemporanei: quello di un'attesa liquida e quello di un'esplorazione attiva dei possibili investimenti. La crescita della ricchezza liquida, già evidenziata dai dati di Bankitalia, trova conferma anche se in maniera più sfumata nelle rilevazioni Istat sulla propensione al risparmio delle famiglie consumatrici.

Qualora si riesca ad accantonare una quota più o meno significativa del proprio reddito, ciò non significa che immediatamente si cerchi qualche opportunità di investimento. Oggi, infatti, i risparmiatori vivono una sensazione di disorientamento del tutto evidente: oltre il 70 per cento dei capifamiglia ammette che, dopo aver risparmiato parte del reddito, non è affatto facile scegliere gli impieghi finanziari migliori tra quelli oggi disponibili, una parte rilevante degli intervistati, pari quasi a due terzi, è tentata di non fare alcun investimento, propendendo invece a restare liquido, conservando il denaro in casa oppure nelle cassette di sicurezza, nei conti correnti e nei depositi postali.

Se poi si chiede ai capifamiglia quali siano stati gli impieghi più frequenti nel risparmio negli ultimi tre anni, emerge chiaramente la preferenza nel restare liquidi, utilizzando forme diverse, mentre la

sottoscrizione di polizze di previdenza integrativa risulta del tutto marginale, pari solo al 6 per cento dei capifamiglia intervistati.

La terza tesi è che i capifamiglia ribadiscono la centralità del fattore fiducia nei confronti degli intermediari bancari finanziari o quantomeno del gestore professionale a cui la famiglia si rivolge, ma sono consapevoli che bisogna aumentare la propria preparazione economico-finanziaria per essere più responsabili come clienti protagonisti.

È ormai noto e accettato che l'impiego del risparmio ha bisogno innanzitutto di trovare un ambiente in cui si declini positivamente il fattore della fiducia, e questo deve avvenire non solo con riferimento al clima generale del Paese, bensì deve essere presente e significativo con riferimento specificamente ai prodotti e agli operatori bancari finanziari, che con risparmi e con i relativi investimenti hanno direttamente a che fare.

È proprio qui che oggi il tema appare essere più problematico: i capifamiglia dichiarano la scarsa o diminuita fiducia nei confronti delle banche e degli intermediari finanziari, anche se poi ammettono che hanno difficoltà a individuare gli investimenti più opportuni per il risparmio della famiglia o a trovare degli intermediari che riescano a dare consigli in maniera adeguata e abbastanza sicura, ma riconoscono anche con elevata consapevolezza che non posseggono una sufficiente educazione finanziaria.

Da queste considerazioni diventa evidente come gli intervistati aspirerebbero a trovare un gestore ideale a cui rivolgersi, di cui ci si possa fidare senza diventare esperti di finanza o di assicurazioni, ma che soprattutto sappia ricostruire la situazione complessiva della famiglia per quanto riguarda il tema dei possibili investimenti già attuati e di quelli potenziali, tenuto conto dei bisogni attuali e di quelli in evoluzione della famiglia, senza trascurare peraltro anche la capacità da parte dello stesso gestore di dare qualche indicazione per migliorare l'educazione finanziaria dei clienti.

Esiste dunque un fattore fiducia assai delicato, ma anche una parallela consapevolezza circa la necessità di incrementare la propria preparazione economico-finanziaria, tant'è vero che l'80 per cento dei capifamiglia sottolinea l'importanza di una gestione consapevole del risparmio familiare e oltre il 70 per cento riconosce di possedere una preparazione in proposito di livello insufficiente, precisandone tra l'altro i diversi componenti.

Le valutazioni raccolte presso i capifamiglia illustrano come il fattore fiducia e il fattore preparazione economico-finanziario rappresentino due componenti, entrambe significative, per poter affrontare la complessa situazione attuale, qualora si passi da una pura capacità di risparmiare a una capacità più consapevole di pilotare meglio i propri investimenti, inclusi quelli in materia previdenziale.

Dall'indagine condotta emerge chiaramente l'inevitabile crescita di responsabilità e quindi anche di preparazione finanziaria personale e familiare. L'insieme dei cambiamenti avvenuti richiede certamente anche una maggiore responsabilizzazione da parte delle persone nella direzione di una gestione consapevole del proprio risparmio. Questo significa maggiore capacità di reperire e interpretare le informazioni, il possesso di una preparazione minima di tipo economico-finanziario, l'abilità di individuare gli interlocutori più adatti nell'ambito dei gestori oggi a disposizione.

La diffusione di una maggiore educazione finanziaria è e sarà quindi sicuramente importante da perseguire a tutti i livelli come uno dei fattori chiave della responsabilizzazione delle persone. L'elevamento medio della cultura economico-finanziaria del Paese costituisce un obiettivo certamente da perseguire, che però potrà avere effetti significativi solo lentamente.

Dall'indagine emerge come oltre l'80 per cento dei capifamiglia percepisca l'importanza di saper gestire con consapevolezza il risparmio familiare da un lato, ma fornisca anche un'autovalutazione abbastanza critica circa la propria preparazione nello specifico campo finanziario dall'altro. Solo

il 25 per cento dei capifamiglia infatti ritiene che tale preparazione sia del tutto o abbastanza adeguata, quindi solo 1 intervistato su 4 si colloca in un'area che non può essere certo definita di sicurezza accettabile quanto alla preparazione finanziaria.

Siamo in proposito ben lontani dalle dimensioni presenti in altri Paesi: solo il 37 per cento degli italiani risponde correttamente a tre dei quattro concetti fondamentali sottoposti solitamente alla valutazione dei test adottati, contro il 52 per cento della Francia e il 66 per cento della Germania.

Le valutazioni di debolezza sono del resto confermate anche dai comportamenti adottati dai capifamiglia intervistati nel momento in cui devono decidere degli investimenti della famiglia. Poco meno di un terzo degli intervistati dichiara di decidere insieme a uno o più membri della famiglia, per converso uno su quattro finisce per rivolgersi direttamente al gestore presente nella sua banca.

In particolare, quando parliamo di aderire a un piano pensionistico, non chiediamo ai capifamiglia di scegliere un prodotto o valutarne l'eventuale convenienza fiscale, ma chiediamo di prendere una decisione in merito alla propria vita futura. Bisogna quindi dare consapevolezza sulle responsabilità individuali nel nuovo secolo, sul cambiamento del modello di *welfare*, che noi più propriamente definiamo *neo-welfare*.

Questo implica necessariamente una concezione allargata di *welfare*, dovendo incorporare innanzitutto la protezione di tipo pubblico, ma includendo anche tutte quelle forme di protezione assicurativa che possano comprendere i grandi rischi possibili cui va incontro la famiglia, quelli cioè il cui verificarsi potrebbe mettere a repentaglio la sopravvivenza di qualsiasi nucleo.

Oltre ai grandi rischi va gestito anche il risparmio che si libera una volta che la famiglia ritiene di essere sufficientemente coperta rispetto ai rischi suddetti e quindi può pensare di dar vita a nuovi progetti per gli anni a venire.

In sintesi, bisogna aiutare i cittadini a comprendere l'evoluzione della loro qualità

di vita nel tempo e la sicurezza, ovvero a capire come previdenze pubbliche, complementari e investimenti possano contribuire al successo futuro del proprio piano. A tal fine sono necessari programmi di educazione finanziaria e cultura della consulenza.

In Inghilterra esiste un servizio chiamato *Money advice service*, che unisce consulenza pubblica oggettiva ed educazione finanziaria, entrambe gratuite. Il 39 per cento dei cittadini raggiunti da questo servizio in Inghilterra nei primi tre mesi ha intrapreso piani pensionistici e si dichiara ampiamente soddisfatto del servizio.

Crediamo quindi che educazione finanziaria e consulenza di qualità siano gli abilitatori chiave per una gestione consapevole del risparmio e quindi per il rilancio della previdenza complementare.

Questa convinzione ci ha indotto a partire da noi. Il nostro gruppo ha lanciato nella primavera 2015, prima società assicurativa in Italia, un servizio di educazione finanziaria rivolta ai propri dipendenti, con il supporto di una società esterna indipendente, Progetica, a sua volta certificata per l'erogazione di tale servizio, secondo la norma tecnica valida a livello internazionale UNI 11402 del 2011, UNI ISO 29.990 per la formazione non formale e ISO 9001.

L'obiettivo è stato quello di fornire un aiuto concreto *in primis* alle famiglie dei nostri colleghi, dei dipendenti del gruppo Assimoco, in vista di prevenire e quindi di proteggersi dai grandi rischi e parallelamente di creare le condizioni ottimali per realizzare i progetti di vita in base all'accumulo del proprio risparmio nel tempo, ivi incluso quello previdenziale.

I nostri colleghi sono stati coinvolti in quattro distinti incontri, con il risultato che circa il 40 per cento di essi ha navigato attivamente all'interno di un portale di autoapprendimento dedicato e ha potuto cimentarsi, anche con il supporto di più di venti ore di audiovisivi appositamente predisposti, con la costruzione di un piano di gestione del bilancio familiare, commisurato sulle proprie specifiche esigenze. Sono stati successivamente realizzati 42 incontri individuali con un educatore finanziario,

allo scopo di sperimentare una consulenza personalizzata per la costruzione del piano suddetto e per la definizione di tutte le azioni necessarie per tradurle in pratica.

L'analisi del profilo dei dipendenti che hanno aderito all'iniziativa ha confermato alcune delle intuizioni che il gruppo Assimoco aveva maturato, tra cui quella della presenza dei figli che spinge ad affrontare i temi di una migliore pianificazione e della gestione del bilancio della famiglia. È stato inoltre rilevato come non esistano differenze di atteggiamento tra i collaboratori aventi un inquadramento tra loro diverso, né esistano differenze tra i collaboratori giovani da un lato e quelli maturi dall'altro.

Partendo *in primis* dai dipendenti, il modello è stato quindi adattato ed è ora in fase di estensione all'intero movimento cooperativo. L'attuale contesto competitivo del mercato assicurativo richiede di creare interlocutori sempre più evoluti, che siano in grado di affrontare in maniera appropriata clienti sempre più esigenti.

Il 28 giugno 2016 è stata creata Rete del *welfare*, la prima rete di imprese che potrà erogare un servizio di educazione finanziaria certificata, ai sensi della suddetta norma. Gli attori di questo progetto sono rappresentati, oltre che dal gruppo Assimoco, dai *partner* intermediari, siano essi banche di credito cooperativo, casse rurali o casse Raiffeisen, oppure da nostre agenzie, il cui scopo e il cui intento è quello di erogare ai cittadini un servizio di educazione finanziaria attraverso soggetti certificati in materia di protezione, previdenza, indebitamento e investimento, in cui il ruolo di capofila è rappresentato dal nostro gruppo.

Sia quest'ultimo che i *partner* intermediari coinvolti hanno identificato all'interno delle proprie strutture dei collaboratori che hanno seguito un percorso di formazione *ad hoc* certificato (6 giorni di aule e 56 ore di formazione a distanza), volto al conseguimento della certificazione di qualità. Il minimo comune denominatore di tale figura è costituito dall'adozione di comportamenti etici di trasparenza e di servizio al cliente, mentre lo scopo dell'educatore finanziario è quello di educare e di aiutare quest'ultimo a compiere delle buone

scelte economiche, collegate al proprio ciclo di vita e alla valutazione dei propri flussi economici.

L'intero progetto è basato sul concetto di qualità, una volta che questa sia stata certificata attraverso norme tecniche in materia di educazione finanziaria, di cui ho già detto prima.

Gli ambiti su cui gli educatori finanziari possono erogare un servizio di educazione finanziaria di qualità sono i seguenti: il *budgeting*, quindi analisi del conto economico e dello stato patrimoniale della famiglia, con particolare attenzione all'analisi dei consumi, indebitamento, protezione previdenziale pensionistica, investimento. Il servizio di educazione finanziaria non è generico, non è un'aula formativa rivolta ai cittadini, ma è un servizio svolto uno a uno, quindi una consulenza personalizzata.

Apprendiamo con entusiasmo le novità recentemente introdotte dal tessuto legislativo italiano con il decreto Salva Risparmio sotto forma di emendamento in tema di educazione finanziaria. Questo rappresenta un valido primo passo con uno stanziamento di 1 milione di euro, importante per avviare un nuovo percorso di consapevolezza comune sulla crucialità di questi temi, oltre che a ridurre il consistente *gap* di conoscenza rispetto agli altri Paesi industrializzati.

Quello che vorremmo però evidenziare è concepire la risposta alle necessità di parlare di educazione finanziaria in un'ottica di rete, di *network*. Non è infatti sufficiente avviare programmi di educazione tradizionali in termini di canali quanto in termini di attori coinvolti. Programmi di formazione scolastica e comunicazione ai cittadini non sono sufficienti, se non sono attivamente incentivati e coinvolti anche i diversi operatori del settore.

Vi invitiamo pertanto a considerare l'opportunità di inserire dei rappresentanti del settore assicurativo all'interno delle Commissioni che se ne occuperanno. Occorre considerare che, quando si parla di gestione del risparmio, è tutta la filiera dei protagonisti a dover essere omogeneamente preparata e coinvolta, al fine di consolidare un profilo innovativo degli ope-

ratori, che comprenda sia elementi di consulenza evoluta, sia elementi di consulenza finanziaria.

Parlare di educazione finanziaria significa passare dall'attenzione sullo strumento a quella sul destinatario. Quello che oggi manca è la capacità di comunicare ai possibili utenti il senso delle soluzioni previdenziali, che presuppongono una consapevolezza profonda sulle responsabilità individuali nel nuovo secolo, sul cambiamento del *welfare* e sulle necessità economiche collegate alla longevità.

Questi sono i temi di un'educazione finanziaria efficace, che non deve dunque concentrarsi sull'una o sull'altra caratteristica tecnica di prodotto, come se i risparmiatori dovessero far da sé. Vogliamo inoltre portare all'attenzione come l'educazione finanziaria debba essere realizzata non da ogni operatore da sé, bensì in una logica di *network*, dove i diversi attori del settore pubblici e privati realizzino congiuntamente programmi comuni di lungo periodo.

PRESIDENTE. La ringrazio per la sua relazione estremamente puntuale, che contiene una serie di considerazioni di carattere sociologico, finanziario ed economico in merito alle prospettive del settore.

Siccome la relazione è interessante e corposa, noi la assumiamo agli atti, i commissari ne prenderanno attentamente visione, la collega Di Salvo farà una breve domanda e ci riserviamo di convocarvi per porvi ulteriori domande.

TITTI DI SALVO. Grazie, presidente, mi unisco alle sue parole di apprezzamento per l'interessantissima relazione. In premessa si faceva riferimento a un *welfare* che si occupa delle famiglie con un'interpretazione di questo termine in modo tradizionale. Desidero quindi sottolineare come con l'approvazione della legge sulle unioni civili sia stato fatto un passo avanti straordinario nella direzione in cui si parla di famiglie, e mi faceva piacere che questo fosse subito messo agli atti, al di là di specifiche considerazioni che esprimerò in un'altra occasione sulla cultura previdenziale, sul *welfare* aziendale.

Vi ringrazio perché la vostra illustrazione è stata veramente molto interessante.

PRESIDENTE. Per questo ci riserviamo di convocarvi di nuovo, in modo che i colleghi possano porvi una serie di domande in virtù di questa relazione estremamente significativa.

Ringrazio le nostri ospiti, dispongo che la documentazione prodotta sia pubblicata in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna e dichiaro conclusa la seduta.

La seduta termina alle 14.50.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI

DOT. RENZO DICKMANN

Licenziato per la stampa
il 30 marzo 2017

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

ALLEGATO



Commissione parlamentare di controllo sull'attività
degli enti gestori di forme obbligatorie di previdenza
ed assistenza sociale

Audizione Gruppo Assimoco

Roma, 8 febbraio 2017



Signor Presidente, Onorevoli Senatori, Onorevoli Deputati,

a nome di tutto il Gruppo Assimoco desideriamo innanzi ringraziare la Commissione parlamentare di controllo sull'attività degli enti di forme obbligatorie di previdenza ed assistenza sociale per averci dato l'occasione di esprimere un contributo su temi così rilevanti per l'economia di tutte le famiglie italiane.

Su questo tema riteniamo di darvi un contributo di valore in ragione delle peculiarità che contraddistinguono il Gruppo Assimoco e dell'attenzione che rivolgiamo da anni alla costruzione di un nuovo sistema di welfare, in cui ricadono anche le forme di assistenza previdenziale.

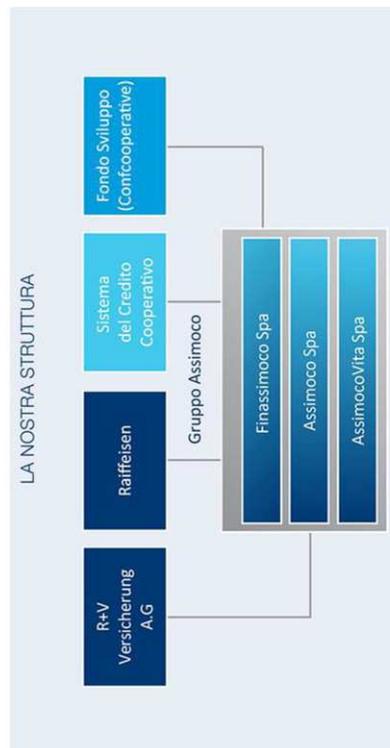
Per farvi comprendere la natura e lo scopo del nostro intervento, vorremo dapprima descrivervi le caratteristiche principali del nostro Gruppo.

Da oltre 30 anni siamo il Gruppo assicurativo del Movimento Cooperativo Italiano. Una realtà costruita sulla capacità di lavorare insieme e sulla condivisione dei valori della cultura cooperativa. Ottima solidità finanziaria e patrimoniale, know-how specialistico ed expertise internazionale sono le garanzie offerte dai nostri azionisti: R+V, terzo gruppo assicurativo in Germania dopo Allianz e Generali, e compagnia di bandiera del movimento cooperativo tedesco; la Federazione delle Cooperative Raiffeisen – la più fitta rete di sportelli bancari della provincia di Bolzano, Fondosviluppo, ConfCooperative ed alcune Banche di Credito Cooperativo.

Collaboriamo con una rete di partner ampia ed eterogenea, che include più di 400 partner intermediari, principalmente banche del credito cooperativo italiano, ma anche agenzie sul territorio nazionale. Come avete potuto notare, siamo inseriti in un sistema di relazioni, una comunità di valore, una solidarietà intercooperativa.

Abbiamo da tempo attuato un percorso di crescita profittevole, orientata alla sostenibilità di lungo periodo. Alcuni dati lo confermano:

- circa 400 dipendenti
- raccolta (premi emessi) nel business danni: 232 mln €, in crescita del 2,5% rispetto al 2015
- raccolta (premi emessi) nel business vita: 557 mln €, in aumento del 8,6% rispetto al 2015
- utile netto di gruppo in costante crescita anche nell'ultimo esercizio, in coerenza con un percorso di crescita profittevole perseguito da Assimoco nell'ultimo triennio





Il sistema d'offerta del Gruppo Assimoco offre un'ampia gamma di soluzioni di protezione alle famiglie ed alle piccole medie imprese italiane.

Fra queste, rientrano certamente anche le soluzioni in ambito previdenziale – come ad esempio il Fondo Pensione Aperto 'Il Melograno', che tuttavia rappresenta ad oggi per Assimoco un business di natura non prettamente strategica.

Il Melograno è un fondo pensione aperto, costituito in forma di patrimonio separato e autonomo all'interno di Assimoco Vita S.p.A. e operante in regime di contribuzione definita.

E' pertanto una forma di previdenza finalizzata all'erogazione di trattamenti pensionistici complementari del sistema obbligatorio, disciplinata dal D.lgs. 5 dicembre 2005, n. 252.

Il Fondo è stato iscritto in data 06/10/2005 all'albo tenuto dalla COVIP con il n. 150, mentre l'operatività è iniziata in data 01/03/2006.

E' destinato a coloro che desiderano costituirsi un'integrazione pensionistica versando un contributo proporzionato al proprio reddito (adesione individuale / collettiva).

Il Fondo è strutturato su quattro linee di investimento ciascuna delle quali caratterizzata da un profilo di rischio/rendimento e da un orizzonte temporale.

In caso di adesione su base individuale l'aderente può scegliere di ripartire la contribuzione su massimo 3 delle 4 linee di investimento.

I lavoratori dipendenti che aderiscono su base collettiva hanno invece la possibilità, per ogni tipologia di fonte di finanziamento (contributo lavoratore, datore di lavoro, T.F.R. maturando), di scegliere una delle 4 linee di investimento.

Il numero di aderenti al 31.12.2016 è pari a 686, di cui 169 aderenti su base individuale e 517 aderenti su base collettiva, per un totale di patrimonio netto di investimento pari a circa 9 mln €.



Fig.1) Fondo Pensione Aperto - Il Melograno: Aderenti





Fig.2) Fondo Pensione Aperto - Il Melograno: Andamento delle Contribuzioni





Fig.3) Fondo Pensione Aperto - Il Melograno: Linee di Investimento

Linea di investimento	Obiettivo	Profilo di rischio	Linea di investimento consigliata
Dinamica	Incremento nel lungo periodo del capitale investito	Alto	<i>agli aderenti che non sono prossimi alla pensione o che sono disposti ad accettare un grado di rischio alto al fine di cogliere le opportunità dei mercati azionari</i>
Equilibrata	Incremento nel medio - lungo periodo del capitale investito	Medio	<i>agli aderenti che non sono prossimi alla pensione o che sono disposti ad accettare un grado di rischio medio al fine di cogliere le opportunità dei mercati azionari</i>
Prudente	Incremento nel medio periodo del capitale investito	Medio – Basso	<i>agli aderenti ormai prossimi alla pensione e che prediligono investimenti prudenti</i>
Garantita	Incremento nel medio periodo del capitale investito	Basso	<i>agli aderenti prossimi alla pensione e che prediligono un comparto con garanzia di risultato al fine di consolidare il proprio patrimonio</i>



Fig.4) Fondo Pensione Aperto - Il Melograno: Linee di Investimento

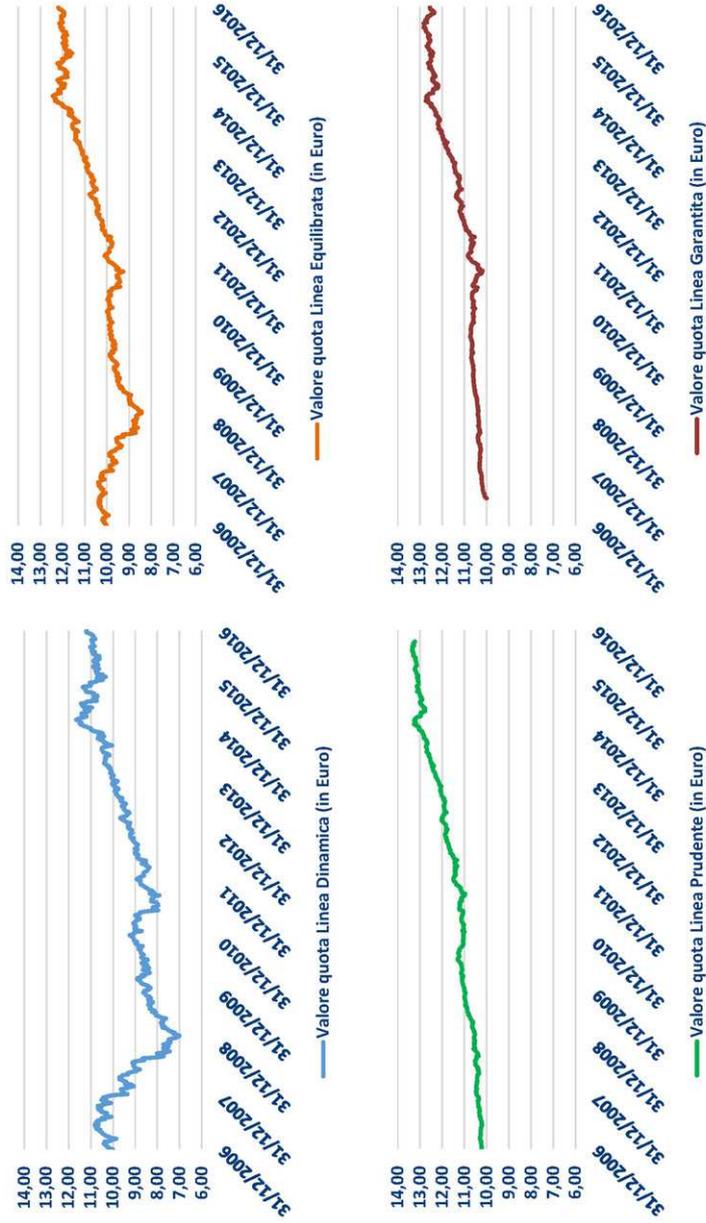


Fig.5) Fondo Pensione Aperto - Il Melograno: Patrimonio netto di investimento

Linee di investimento	2012	2013	2014	2015	2016
Linea Dinamica	1.270.176	1.532.272	1.832.011	2.069.098	2.315.485
Linea Equilibrata	1.111.122	1.322.887	1.600.749	1.866.763	2.150.794
Linea Prudente	1.182.071	1.385.199	1.597.433	1.769.995	1.940.999
Linea Garantita	1.090.455	1.440.567	1.924.553	2.243.975	2.612.575
	4.653.824	5.680.925	6.954.746	7.949.830	9.019.854

Fig.5) Fondo Pensione Aperto - Il Melograno: Rendimenti

Linee di investimento	2012	2013	2014	2015	2016
Linea Dinamica	8,61%	9,55%	6,86%	4,10%	1,33%
Linea Equilibrata	7,69%	5,57%	7,11%	2,64%	1,49%
Linea Prudente	5,72%	2,08%	6,77%	1,47%	0,45%
Linea Garantita	7,00%	2,83%	7,82%	1,55%	0,23%
Misura di rivalutazione del TFR	3,30%	1,92%	1,50%	1,50%	1,80%



Dai numeri evidenziati emerge chiaramente come il Fondo Pensione 'Il Melograno' sia una tipologia d'offerta ad oggi ancora marginale per il Gruppo Assimoco. Il tema previdenziale – ricomprende nella sua più ampia veste della gestione del risparmio familiare e della necessità delle stesse famiglie di auto-protegersi e garantirsi nel tempo il mantenimento del tenore di vita - è stato tuttavia centrale elemento di approfondimento e d'azione da parte del Gruppo Assimoco negli ultimi tre anni.

Il Gruppo Assimoco ha deciso infatti di vivere i cambiamenti in atto facendosi portavoce dei nuovi meccanismi economico-sociali e delle nuove esigenze della popolazione, promuovendo un rapporto su questi temi con un appuntamento annuale.

Nel primo appuntamento, del 2014, abbiamo evidenziato come, gli effetti di una crisi lunga e profonda, accompagnata da una graduale riduzione del welfare pubblico e dalla contemporanea assunzione di una maggiore responsabilità sul fronte dell'autoprotezione individuale, familiare e collettiva implichi la creazione di una sorta di neo-welfare di fatto, in cui convergono coperture pubbliche, coperture assicurative private, aziendali e di categoria, mutualismo spontaneo ed esperienze di cooperazione di varia origine ed ambito. Siamo convinti che un approccio di tipo mutualistico e cooperativo svolga un ruolo importante di sperimentazione e di promozione della coesione sociale nell'ambito del neo-welfare, dove tutti gli attori – sia essi pubblici, privati, che gli stessi cittadini – debbano attivamente giocare un ruolo attivo importante.

Nel 2015 abbiamo posto l'attenzione sull'analisi delle famiglie al giorno d'oggi, le famiglie 2.0. Dal nostro Rapporto è emerso che sono ben 21 le tipologie di famiglie italiane, ciascuna delle quali ha esigenze di welfare molto diverse fra loro. Ciò che le accomuna è una maggiore sensibilità rispetto alla percezione dei grandi rischi, che hanno metabolizzato la crisi e sono pronti a reagire.

Queste le premesse che ci hanno condotto, nel 2016, ad approfondire il tema della gestione consapevole del risparmio, quale elemento imprescindibile per perseguire un obiettivo vitale in termini di neo-welfare. Lo studio mette in luce quanto la fiducia, messa a rischio dalle recenti cronache finanziarie che hanno visto come protagoniste diverse Banche Italiane, la crisi economica di questi ultimi anni e l'analfabetismo finanziario siano un mix esplosivo a cui le diverse tipologie di famiglie devono prestare molta attenzione nella gestione consapevole del proprio risparmio – di cui l'elemento previdenziale riveste un'importanza cruciale.

Le tesi che emergono dal Rapporto e che vorremo portare alla vostra attenzione sono principalmente tre.

La prima tesi è che le famiglie italiane sembrano aver raggiunto una fase di stabilizzazione relativa della loro situazione di vita quotidiana

L'attraversamento di otto anni di crisi ha rappresentato un autentico "processo di apprendimento" che si è trasformato progressivamente in comportamenti ed atteggiamenti nuovi che, insieme ai segnali più positivi provenienti dall'economia e dall'occupazione, tendono a stabilizzare la situazione familiare.

I dati in proposito sono abbastanza chiari:

- l'andamento dei consumi delle famiglie italiane comincia ad inviare alcuni segnali positivi (con un incremento dello 0,6% e dello 0,9% nel 2014 e nel 2015)
- il valore delle attività finanziarie possedute dalle famiglie aumenta a sua volta nel periodo 2010-2014 (+8,6%)



- aumenta in parallelo anche il livello di liquidità delle famiglie (+11,0% nel periodo 2010-2014)
- a questo si aggiunge che l'andamento della sensazione di impoverimento, espressa dai capifamiglia, tende a contrarsi tra il 2014 e il 2016, passando dal 64,1% al 61,8%.

Andando più a fondo rispetto al processo di stabilizzazione progressiva della situazione familiare, emergono chiari comportamenti reattivi generati dalla crisi, che hanno generato processi virtuosi di apprendimento.

In particolare, dalle dichiarazioni dei capifamiglia che ammettono di:

- aver adottato comportamenti più sobri nei consumi (86,3%),
- aver ripreso a risparmiare (71,3%),
- aver cominciato a ripensare il modo di investire i propri risparmi anche sul piano finanziario (65,7%)
- aver valutato con maggiore importanza la copertura dei grandi rischi della famiglia con polizze assicurative destinate a coprire i grandi rischi del nucleo (54,0%)
- aver riconsiderato la possibilità di investire nuovamente – e malgrado tutto – nel mattone (45,5%);

La seconda tesi è che le famiglie ritornano a risparmiare, ma manifestano due atteggiamenti contemporanei: quello di una “attesa liquida” e quello di una “esplorazione attiva” dei possibili investimenti

La crescita della ricchezza “liquida” già evidenziata dai dati di Bankitalia, trova conferma, anche se in maniera più sfumata, nelle rilevazioni Istat sulla propensione al risparmio delle famiglie consumatrici. Qualora tuttavia si riesca ad accantonare una quota più o meno significativa del proprio reddito ciò non significa che immediatamente si cerchi qualche opportunità di investimento. Infatti il risparmiatore vive oggi una sensazione di disorientamento del tutto evidente:

- il 78,4% dei capifamiglia ammette che, dopo aver risparmiato parte del reddito, non è affatto facile scegliere quali siano gli impieghi finanziari migliori tra quelli oggi disponibili

Una parte rilevante di intervistati, pari a 2/3, è quindi tentato di non fare alcun investimento finanziario, propendendo invece a restare “liquido”: conservando persino il denaro in casa oppure nelle cassette di sicurezza, oltre che nei conti correnti e nei depositi postali

Se poi si chiede ai capifamiglia quali siano stati gli impieghi più frequenti del risparmio negli ultimi 3 anni, emerge chiaramente la preferenza nel restare “liquidi” - utilizzando forme diverse, mentre la sottoscrizione di polizze di previdenza integrativa sia del tutto marginale, pari solo al 6,4% dei capifamiglia intervistati.



La terza tesi è che i capifamiglia ribadiscono la centralità del fattore-fiducia nei confronti degli intermediari bancari-finanziari o quanto meno del gestore professionale cui la famiglia si rivolge, ma sono anche consapevoli che bisogna aumentare la propria preparazione economico-finanziaria per essere più responsabili come clienti protagonisti

È ormai noto ed accettato che l'impiego del risparmio ha bisogno innanzitutto di trovare un ambiente in cui si declini positivamente il fattore della fiducia. E questo deve avvenire non solo con riferimento al clima generale del Paese. Bensì deve essere presente e significativo, con riferimento specificamente ai prodotti e agli operatori bancari e finanziari che col risparmio e con i relativi investimenti hanno direttamente a che fare. Ed è proprio qui che il tema appare oggi essere più problematico.

— i capifamiglia dichiarano la scarsa e/o diminuita fiducia nei confronti delle banche e degli intermediari finanziari (85,3%), anche se poi ammettono che hanno difficoltà ad individuare gli investimenti più opportuni per il risparmio della famiglia stessa (82,5%) o ancora hanno difficoltà a trovare degli intermediari che riescono a dare consigli in maniera adeguata e abbastanza sicura (81,8%), ma riconoscono anche, con elevata consapevolezza, che non posseggono una sufficiente educazione finanziaria (74,6%).

— da queste considerazioni diventa evidente come gli intervistati aspirerebbero a trovare un "gestore ideale" a cui rivolgersi di cui ci si possa sostanzialmente fidare senza diventare esperti di finanza e/o di assicurazioni (78,4%), ma che soprattutto sappia ricostruire la situazione complessiva della famiglia per quanto riguarda il tema dei possibili investimenti già attuati e di quelli potenziali, tenuto conto dei bisogni attuali e di quelli in evoluzione della famiglia stessa (81,4%); senza trascurare peraltro anche la capacità — da parte dello stesso gestore — di dare qualche indicazione per migliorare l'educazione finanziaria del cliente (81,4%).

Esiste dunque un fattore-fiducia assai delicato, ma anche una parallela consapevolezza circa la necessità di incrementare la propria preparazione economico-finanziaria, tanto è vero che l'83,8% dei capifamiglia sottolinea l'importanza di una gestione consapevole del risparmio familiare e il 74,2% riconosce di possedere una preparazione in proposito di livello insufficiente, precisandone tra l'altro i diversi componenti (cfr. in particolare ultimo gruppo di dati della tabella 4).

Dunque le valutazioni raccolte presso i capifamiglia illustrano come il fattore-fiducia e il fattore-preparazione economico-finanziaria rappresentino due componenti, entrambe significative, per poter affrontare la complessa situazione che viviamo oggi qualora si passi da una pura capacità di risparmiare ad una capacità di pilotare meglio i propri investimenti.

Dall'indagine condotta emerge chiaramente l'inevitabile crescita di responsabilità e quindi anche di preparazione finanziaria personale e familiare.

L'insieme dei cambiamenti avvenuti richiede certamente anche una maggiore responsabilizzazione da parte delle persone (e in particolare dei capifamiglia) nella direzione di una gestione consapevole del proprio risparmio. Questo vuol dire:

- una maggiore capacità di reperire e interpretare le informazioni;



- il possesso di una minima preparazione di tipo economico-finanziaria
- l'abilità di individuare gli interlocutori più adatti nell'ambito dei gestori oggi a disposizione.

Insomma la diffusione di una maggiore educazione finanziaria è (e sarà) sicuramente importante e da perseguire a tutti i livelli come uno dei fattori-chiave della responsabilizzazione delle persone. L'elevamento medio della cultura economico-finanziaria del Paese costituisce un obiettivo certamente da perseguire, ma che potrà avere effetti significativi solo lentamente.

Dall'indagine emerge come ben l'83,8% degli intervistati percepisca l'importanza di saper gestire con consapevolezza il risparmio familiare, da un lato, ma fornisca anche un'autovalutazione abbastanza critica circa la propria preparazione nello specifico campo finanziario, dall'altro: solo il 25,8% dei capifamiglia infatti ritiene che tale preparazione sia del tutto o abbastanza adeguata.

Quindi solo 1 intervistato su 4 si colloca in un'area che non può certo essere definita di sicurezza accettabile quanto alla preparazione finanziaria. Siamo in proposito ben lontani dalle dimensioni presenti in altri Paesi: solo il 37% degli italiani risponde correttamente a 3 dei 4 concetti fondamentali sottoposti solitamente a valutazione nei test adottati contro il 52% della Francia e il 66% della Germania.

Le valutazioni di debolezza sono del resto confermate anche dai comportamenti adottati dai capifamiglia intervistati nel momento in cui devono decidere gli investimenti finanziari della famiglia:

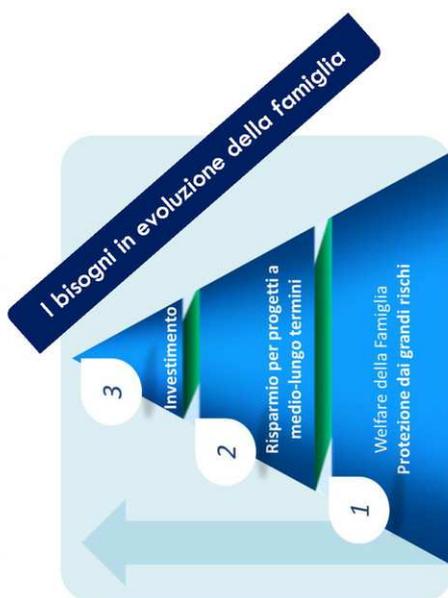
- poco meno di 1/3 degli intervistati (il 31,4%) dichiara di decidere insieme a uno o più membri della famiglia
- e, per converso, 1 intervistato su 4 (il 24,5%) finisce per rivolgersi direttamente al gestore professionale presente nella sua banca di riferimento

In particolare quando parliamo di aderire ad un piano pensionistico, non chiediamo ai capifamiglia di scegliere un prodotto o valutarne l'eventuale convenienza fiscale: significa chiedere di prendere una decisione in merito alla propria vita futura. Bisogna quindi dare consapevolezza sulle responsabilità individuali del nuovo secolo, sul cambiamento del modello di welfare, che noi più propriamente definiamo 'neo-Welfare'. Questo implica necessariamente una concezione allargata di welfare, dovendo incorporare innanzitutto la protezione di tipo pubblico, ma includendo anche tutte quelle forme di protezione assicurativa che possano comprendere i possibili grandi rischi cui va incontro la famiglia, quelli cioè il cui verificarsi può mettere a repentaglio la sopravvivenza di qualunque nucleo. Ma oltre ai grandi rischi va gestito anche il risparmio che si "libera", una volta che la famiglia ritiene di essere sufficientemente coperta rispetto ai rischi suddetti e quindi può pensare di dar vita a nuovi progetti per gli anni a venire.

In sintesi, bisogna aiutare i cittadini a comprendere l'evoluzione della loro qualità di vita nel tempo e la sicurezza: ovvero a capire come previdenze pubbliche, complementari e investimenti possano contribuire al successo futuro del proprio piano. A tal fine, sono necessari programmi di educazione finanziaria e cultura della consulenza. In Inghilterra, esiste il servizio di Money Advice Service, che unisce consulenza pubblica ed educazione finanziaria, entrambe gratuite. Il 39% dei cittadini raggiunti dal servizio, nei primi tre mesi ha intrapreso piani pensionistici e si dichiara ampiamente soddisfatto del servizio.



Proprio perché crediamo che educazione finanziaria e consulenza siano gli abilitatori chiave per una gestione consapevole del risparmio – ed anche quindi per il rilancio della previdenza complementare, il Gruppo Assimoco ha realizzato un piano dell'erogazione della formazione di qualità nei confronti dei partner intermediari (Banche di Credito Cooperativo, Casse Rurali, Casse Raiffeisen e Agenzie tradizionali e di Cooperazione). Si è perciò messo a punto un modello di consulenza di base a 360°, a cui se ne affianca uno successivo, diretto ad erogare una consulenza di tipo evoluto che comprende anche una quota di educazione finanziaria certificata (UNI 11402: 2011). Si è inteso, in altre parole, predisporre un modello che sia in grado di gestire i tre livelli dei bisogni di protezione. Essi partono inizialmente con la priorità assoluta di offrire la protezione rispetto ai grandi rischi, per affrontare successivamente il capitale da accumulare nel medio-lungo termine per la realizzazione di progetti che interessano la famiglia e per arrivare infine agli investimenti finanziari veri e propri.



La scommessa di Assimoco sul modello richiamato ha indotto il Gruppo a lanciare nella primavera 2015 – prima società assicurativa in Italia – un servizio di educazione finanziaria rivolta ai dipendenti, con il supporto di una società esterna indipendente, a sua volta certificata per l'erogazione di tale servizio (secondo la norma tecnica UNI11402:2011, UNI ISO 29990 per la formazione non formale e ISO 9001). L'obiettivo è quello di fornire un aiuto concreto – *in primis* alle famiglie dei dipendenti – in vista di prevenire e quindi di proteggersi dai grandi rischi e parallelamente di creare le condizioni ottimali per realizzare dei progetti di vita in base all'accumulo del proprio risparmio nel tempo.



Attraverso 4 distinti incontri sono stati coinvolti tutti i dipendenti; col risultato che circa il 40% di essi ha navigato attivamente all'interno del portale dedicato e ha potuto cimentarsi – anche con il supporto di più di 20 ore di audiovisivi appositamente predisposti – con la costruzione di un piano di gestione del bilancio familiare, commisurato sulle proprie specifiche esigenze.

Sono stati successivamente realizzati 42 incontri individuali con un “educatore finanziario”, allo scopo di sperimentare una consulenza personalizzata per la costruzione del piano suddetto e per la definizione di tutte le azioni necessarie per tradurlo in pratica.

L'analisi del profilo dei dipendenti che hanno aderito all'iniziativa ha confermato alcune delle intuizioni che il management del Gruppo Assimoco aveva maturato, tra cui quella della presenza dei figli che spinge ad affrontare i temi di una migliore pianificazione della gestione del bilancio della famiglia. Inoltre è stato rilevato come non esistano differenze di atteggiamenti tra i collaboratori aventi un inquadramento tra loro diverso né esistano differenze tra i collaboratori giovani, da un lato e quelli più maturi, dall'altro.

Nel corso del 2013 anche il nostro azionista di riferimento, R+V, ha attivato un'iniziativa pilota che si è conclusa nel 2015 e che ha visto l'attuazione di iniziative di educazione finanziaria, rivolte ad un target di dipendenti che a loro volta hanno messo in pratica quanto sperimentato in proprio nello svolgimento dell'attività di consulenza da loro prestata ai clienti, presso le banche partner che hanno aderito all'iniziativa stessa, con ottimi risultati.

Partendo in primis dai dipendenti, il modello è stato quindi esteso all'intera Cooperazione. L'attuale contesto competitivo del mercato assicurativo richiede di creare interlocutori sempre più evoluti che siano in grado di affrontare in maniera appropriata clienti sempre più esigenti. E' stata quindi avviata una prima rete di imprese per sviluppare l'educazione finanziaria nel mondo cooperativo.

Gli attori del progetto sono rappresentati, oltre che da Assimoco, dai partner intermediari siano essi Banche di Credito Cooperativo, Casse Rurali o Casse Raiffeisen oppure da Agenzie. Ad oggi è stato predisposto un apposito contratto di rete, il cui scopo è quello di erogare un servizio di educazione finanziaria attraverso soggetti certificati in materia di protezione, previdenza, indebitamento e investimento, in cui il ruolo di capofila è rappresentato dal Gruppo Assimoco.

Sia quest'ultimo che i partner intermediari coinvolti hanno identificato, all'interno delle proprie strutture, dei collaboratori che hanno seguito un percorso di formazione ad hoc (6 giornate di aula e 56 ore di formazione a distanza), volto al conseguimento della certificazione. Il minimo comun denominatore di tale figura è costituito dall'adozione di comportamenti “etic” di trasparenza e di servizio al cliente, mentre lo scopo dell'educatore finanziario è quello di aiutare quest'ultimo a compiere delle “buone” scelte economiche collegate al proprio ciclo di vita e alla valutazione dei propri flussi economici. L'intero progetto è basato sul concetto di qualità, una volta che questa sia stata certificata attraverso le norme tecniche in materia di educazione finanziaria, di cui già detto all'inizio (UNI 11402:2011.).



Gli ambiti su cui gli educatori finanziari sono stati formati sono i seguenti:

- BUDGET,
- INDEBITAMENTO
- PROTEZIONE
- PREVIDENZA PENSIONISTICA
- INVESTIMENTO

Apprendiamo con entusiasmo le novità introdotte recentemente nel tessuto legislativo italiano con il Decreto Salva-Risparmio, sotto forma di emendamento, in tema di educazione finanziaria. Questo rappresenta un primo passo — in quanto lo stanziamento iniziale è limitato ad un milione di euro, ma importante per avviare un nuovo percorso di consapevolezza comune sulla crucialità di questi temi, oltre che a ridurre il consistente gap di conoscenze rispetto agli altri Paesi industrializzati.

Quello che vorremmo però evidenziare, è di concepire la risposta alla necessità di parlare di educazione finanziaria in un'ottica di network. Non è infatti sufficiente avviare programmi di educazione 'tradizionali' in termini di canali, quanto in termini di attori coinvolti. Programmi di formazione scolastica e comunicazione ai cittadini non sono sufficienti se non sono attivamente incentivati e coinvolti anche i diversi operatori del settore.

Il Gruppo Assimoco ha infatti deciso di puntare sulla capacità di 'fare rete', con la realizzazione di un network che è stato formalizzato anche attraverso un apposito Contratto di Rete. Occorre considerare che è, quando si parla di gestione del risparmio, tutta la filiera dei protagonisti a dover essere omogeneamente preparata e coinvolta (dal Gruppo Assimoco alle Banche di Credito Cooperativo, sino ai consulenti professionali), al fine di consolidare un profilo innovativo degli operatori che comprenda sia elementi di consulenza evoluta sia elementi di educazione finanziaria.

Parlare di educazione finanziaria significa passare dall'attenzione sullo strumento a quello sul destinatario. Quello che ad oggi manca è la capacità di comunicare ai possibili utenti il senso delle soluzioni previdenziali, che presuppongono una consapevolezza profonda sulle responsabilità individuali del nuovo secolo, sul cambiamento del welfare, sulle necessità economiche collegate alla longevità.

Questi sono i temi di una educazione finanziaria efficace, che non deve dunque concentrarsi sull'una o sull'altra caratteristica tecnica di prodotto, come se i risparmiatori dovessero 'far da sé'. Vogliamo inoltre portare all'attenzione come l'educazione finanziaria debba essere realizzata; non da ogni operatore 'da sé', bensì in una logica di network, dove i diversi attori del settore, pubblici e privati, realizzino congiuntamente programmi comuni di lungo periodo.

Tav. 1 – La tendenza alla stabilizzazione della situazione familiare rispetto alla crisi (val. %)

Fenomeni		Dati					
NELL'IMPATTO OGGETTIVO							
– Il cambio di segno nell'andamento dei consumi delle famiglie residenti ¹ :							
• In miliardi di euro destagionalizzati	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
• Incremento % su base annua	970,2	931,3	908,7	914,3	922,5	922,5	
	-	-4,0	-2,4	+0,6	+0,9	+0,9	
– L'andamento della ricchezza netta totale delle famiglie italiane (a prezzi correnti) ² :							
• In miliardi di euro (a prezzi correnti)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
• N.I. (2009 = 100,0)	8.830	8.831	8.835	8.814	8.780	8.780	
	100,0	100,0	100,1	99,8	98,4	98,4	
– L'andamento delle sole attività finanziarie delle famiglie italiane (a prezzi correnti) ³ :							
• In miliardi di euro a prezzi correnti	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
• N.I. (2010 = 100,0)	3.590,2	3.514,6	3.688,3	3.793,3	3.897,2	3.897,2	
	100,0	97,9	102,7	105,7	108,6	108,6	
– La liquidità delle famiglie italiane in biglietti/monete, depositi bancari e risparmio postale (a prezzi correnti) ⁴ :							
• In miliardi di euro (a prezzi correnti)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
• N.I. (2010 = 100,0)	1.091	1.093	1.152	1.177	1.211	1.211	
	100,0	100,2	105,6	107,9	111,0	111,0	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
– L'incidenza stabilizzata delle persone appartenenti a famiglie in condizioni di grave deprivazione materiale ⁵	6,9	11,2	14,5	12,5	11,4	11,4	
NELL'IMPATTO SOGGETTIVO							
– La percezione di un impoverimento relativamente minore, secondo i capifamiglia ⁶							
• Ci si sente molto impoveriti	2014	2015	2016				
• Ci si sente abbastanza impoveriti	22,0	42,1	64,1	18,3	43,5	61,8	
– Una stabilizzazione tendenziale della perdita di status socioeconomico dichiarato dai capifamiglia ⁷ :							
• Livello socioeconomico Alto + Medio-alto	2014	2015	2016				
• Livello socioeconomico Medio	3,8	3,8	3,2	3,8	3,2	3,2	
• Livello socioeconomico Medio-basso	45,4	45,4	47,0	45,4	47,0	47,0	
• Livello socioeconomico Basso	41,1	41,1	40,0	41,1	40,0	40,0	
	9,7	9,7	9,8	9,7	9,8	9,8	
Meno sentimenti negativi e più sentimenti positivi, secondo i capifamiglia ⁸ :							
				Sentimenti negativi			
				Sentimenti positivi			
• Difesa di quello che si è e si ha	2014	2015	2016	2014	2015	2016	
• Paura	67,5	66,8	66,8	51,4	52,4	52,4	
• Inquietudine	68,8	65,7	65,7	42,5	48,7	48,7	
• Insoddisfazione	64,1	61,2	61,2	37,5	47,2	47,2	
• Rabbia	64,3	60,5	60,5	38,7	40,0	40,0	
• Sensazione di discontinuità/cambiamento	61,3	60,0	60,0	35,7	39,5	39,5	
• Prudente attesa	62,5	52,8	52,8	35,9	38,8	38,8	
• Infelicità	57,5	51,3	51,3	31,2	34,3	34,3	
• Sfiducia	48,6	47,6	47,6	32,5	33,2	33,2	
• Rassegnazione	61,5	61,9	61,9	62,6	60,5	60,5	
• Delusione	58,5	59,3	59,3	50,6	45,8	45,8	
• Voglia di non fare	49,4	54,2	54,2	41,5	40,7	40,7	
	37,4	39,5	39,5	38,5	38,1	38,1	
• Felicità							
• Impegno attivo sulle cose							
• Sensazione di continuità							
• Serenità							
• Soddisfazione							
• Tranquillità							
• Sicurezza							
• Scramussa sul futuro							
• Voglia di fare							
• Speranza							
• Entusiasmo							
• Fiducia							



Tav. 2 – Il rafforzamento dei processi di adattamento della famiglia (val. %)

Fenomeni	Dati							
	Consumi		Risparmi		Investimenti		Indebitamento	
	A oggi	A 2 anni	A oggi	A 2 anni	A oggi	A 2 anni	A oggi	A 2 anni
– I comportamenti reattivi generati dalla crisi (Giudizi Molto + Abbastanza d'accordo ¹ al netto delle mancate risposte) ¹ :	2016							
• La crisi ci ha insegnato ad adottare comportamenti più sobri nel campo dei consumi, evitando sprechi e cercando di migliorare il rapporto prezzo/qualità dei prodotti e dei servizi acquistati	86,3							
• La crisi ci ha insegnato ad adottare nuovi comportamenti di risparmio, riprendendo e/o mantenendo l'abitudine a mettere da parte una quota del reddito per eventuali necessità e/o imprevisti, ma anche per fare acquisti importanti, rimandati in precedenza	71,3							
• La crisi ci ha insegnato a ripensare il nostro modo di investire i risparmi sul piano finanziario, valutando le alternative possibili, bilanciando meglio i rendimenti con i rischi e cercando dei gestori professionalmente qualificati	65,7							
• La crisi ci ha insegnato a valutare maggiormente l'importanza della copertura dei grandi rischi della famiglia, tramite formule assicurative opportune, tenendo conto che il sistema di welfare pubblico (pensioni, sanità, istruzione, ecc.) tende a peggiorare e che la solidarietà familiare tende, a sua volta, ad attenuarsi rispetto al passato	54,0							
• La crisi ci ha insegnato a riconsiderare la possibilità di reinvestire nel mattone, pur tenendo presente i limiti legati alla tassazione sulla casa e alla rigidità del sistema degli affitti	45,5							
– Il progressivo riequilibrio dei flussi tipici della gestione economico-finanziaria familiare ² :								
• Sono diminuiti/diminuiranno significativamente	61,4	42,7	56,1	44,1	69,1	53,2	44,4	38,0
• Sono rimasti/rimaranno più o meno uguali	29,8	42,3	31,1	38,5	19,8	30,7	20,3	25,2
• Sono aumentati/aumenteranno	3,9	5,9	8,2	9,4	3,9	4,9	2,5	3,6
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
– L'andamento del clima di fiducia dei consumatori (marzo 2012-marzo 2016) ³ :	93,2	82,6	98,0	110,9	115,0	103,0	103,2	
– L'andamento del clima di fiducia delle imprese (marzo 2012-marzo 2016) ³ :	85,1	79,5	95,6					



Tav. 3 – Il ritorno del risparmio ma anche la tentazione di restare "liquidi", pur tentando qualche allargamento di orizzonte (val. %)

	Dati			
	2008	2012	2014	2015
– La propensione al risparmio delle famiglie consumatrici (risparmio lordo su reddito lordo disponibile) ¹	12,1	8,2	8,3	8,3
– La crescita della propensione al risparmio, secondo le dichiarazioni dei capifamiglia ² :				Capifamiglia (2016)
• Fino al 15%		26,7		34,6
• Oltre il 15%		8,5		7,6
• Non hanno risparmiato nulla		44,8		39,4
• Hanno utilizzato i risparmi precedenti per le spese correnti		13,5		14,4
• Hanno dovuto chiedere del denaro in prestito per le spese correnti		6,5		4,0
– Una sensazione di disorientamento del risparmiatore, secondo i capifamiglia (Giudizi: "Molto + Abbastanza d'accordo" al netto delle mancanti risposte) ³ :				2016
• Dopo aver risparmiato parte del reddito familiare non è facile scegliere quale sia l'impiego o gli impieghi finanziari migliori (tra Bot, obbligazioni, azioni, fondi di investimento, oro e preziosi, ecc.)				78,4
• Le sicurezze e i rendimenti cui si era abituati in passato non sembrano essere più validi oggi (i depositi in c/corrente sono costosi e sono a rischio a causa delle nuove norme europee sul fallimento delle banche, i Titoli di Stato danno interessi simbolici o negativi, le azioni sono soggette ad oscillazioni speculative, i fondi obbediscono a logiche di grande finanza, ecc.)				81,4
• Le recenti vicende che hanno interessato alcune banche italiane in dissesto hanno ipotecato la fiducia dei risparmiatori				84,8
• Si è tentati di non fare investimenti finanziari e di "restare liquidi", conservando il denaro a casa o in cassette di sicurezza				66,5
• Si è anche spinti a fare ristrutturazioni significative delle proprie abitazioni, utilizzando così i risparmi (in tutto o in parte) per vivere in un ambiente più confortevole				61,0
– La tentazione di restare liquidi, ma con spirito "esplorativo" rispetto agli investimenti, secondo i capifamiglia (primi 10 impieghi del risparmio negli ultimi 3 anni, con più risposte possibili) ⁴ :				2016
• Lasciando i risparmi sul c/corrente e/o sui libretti di risparmio presso le banche				49,8
• Lasciando i risparmi sul c/corrente e/o sui libretti di risparmio presso le Poste				11,7
• Conservando una quota di risparmio in contanti (in casa)				5,4
• Sottoscrivendo Fondi di investimento				16,4
• Investendo in obbligazioni bancarie				10,3
• Investendo in Titoli di Stato				5,8
• Investendo in polizze vita rivalutabili				5,2
• Ristrutturando la prima casa				8,4
• Acquistando la prima casa				4,3
• Investendo in polizze di previdenza integrativa				6,4



Tav. 3 – Il ritorno del risparmio ma anche la tentazione di restare “liquidi”, pur tentando qualche allargamento di orizzonte (val. %) - segue

Fenomeni	Dati
– La previsione di investire di più nel 2016 rispetto al passato, secondo i capifamiglia (prime 10 scelte, con più risposte possibili)*:	2016
• Monete, oro, gioielli	38,5
• Ristrutturazione prima casa	16,4
• Acquisto casa vacanza	9,7
• Acquisto prima casa	27,0
• Azioni	26,0
• Polizze vita <i>Unit Linked</i>	17,9
• Titoli di Stato	10,5
• Fondi di investimento	9,5
• Quota di risparmio in cassette di sicurezza	22,0
• Risparmi su c/c o libretto postale	12,1
– Un allargamento delle prospettive di investimento, secondo i capifamiglia (Giudizi “Molto + Abbastanza d’accordo” al netto delle mancanti risposte):	2016
• Si è tentati di tornare a comprare case e in generale beni immobili per sé o per i propri figli o per investimento puro e semplice	55,4
• Si sta diventando più disponibili ad investire parte dei risparmi in polizze assicurative che coprano i grandi rischi cui è esposta la famiglia oggi, a patto di avere prodotti ben progettati e in grado di tener conto dei bisogni specifici della famiglia	47,9
• Se si riesce a risparmiare, bisognerà trovare anche nuove modalità per poter investire tali risorse in quelle medie imprese italiane maggiormente dinamiche che oggi hanno bisogno di capitali per fare investimenti per rinnovarsi e per crescere	59,0
• Se si riesce a risparmiare è necessario trovare dei gestori professionali preparati che riescano a dare dei buoni consigli, tenuto conto della situazione familiare specifica	61,0



Tav. 4 – L'importanza fondamentale del fattore-fiducia, secondo i capifamiglia (val. %)

Fenomeni	Dati
– Il basso livello di fiducia nei confronti degli intermediari bancari-finanziari ¹ :	2016
• Molla + Abbastanza fiducia (massimo → minimo)	47,0 → 13,2
• Poca e/o Nessuna fiducia (massimo → minimo)	62,1 → 41,6
– Importanza di alcuni fattori-chiave rispetto all'incertezza concernente gli investimenti finanziari della famiglia ² :	
• La scarsa e/o diminuita fiducia nei confronti delle banche e degli intermediari finanziari	85,3
• La difficoltà di individuare gli investimenti più opportuni per la famiglia	82,5
• La difficoltà di trovare intermediari che riescano a dare consigli in maniera adeguata e abbastanza sicura	81,8
• La non sufficiente educazione finanziaria della famiglia	74,6
– Le caratteristiche del gestore professionale ideale, secondo i capifamiglia ³ :	
• Un gestore che sappia valutare (e spiegare) il livello di rischio consigliabile da assumere, tenuto conto del rendimento e della situazione familiare	85,0
• Un gestore che sappia dare i suggerimenti più opportuni sia in tema di copertura dei grandi rischi che possono interessare la famiglia sia in tema di investimenti finanziari	82,6
• Un gestore che sappia ricostruire la situazione complessiva della famiglia per quanto riguarda il tema dei possibili investimenti già attuati e di quelli possibili, tenuto conto dei bisogni attuali e di quelli in evoluzione della famiglia stessa (mettendo in relazione motivazioni, rischio accettabile, livello di reddito e di risparmio del cliente)	81,4
• Un gestore che sappia dare indicazioni per migliorare l'educazione finanziaria del cliente	81,4
• Un gestore che sappia dare indicazioni di tipo informativo sulle opportunità di investimento esistenti	80,0
• Un gestore di cui ci si possa sostanzialmente fidare senza dover diventare esperti di finanza e/o di assicurazioni	78,4

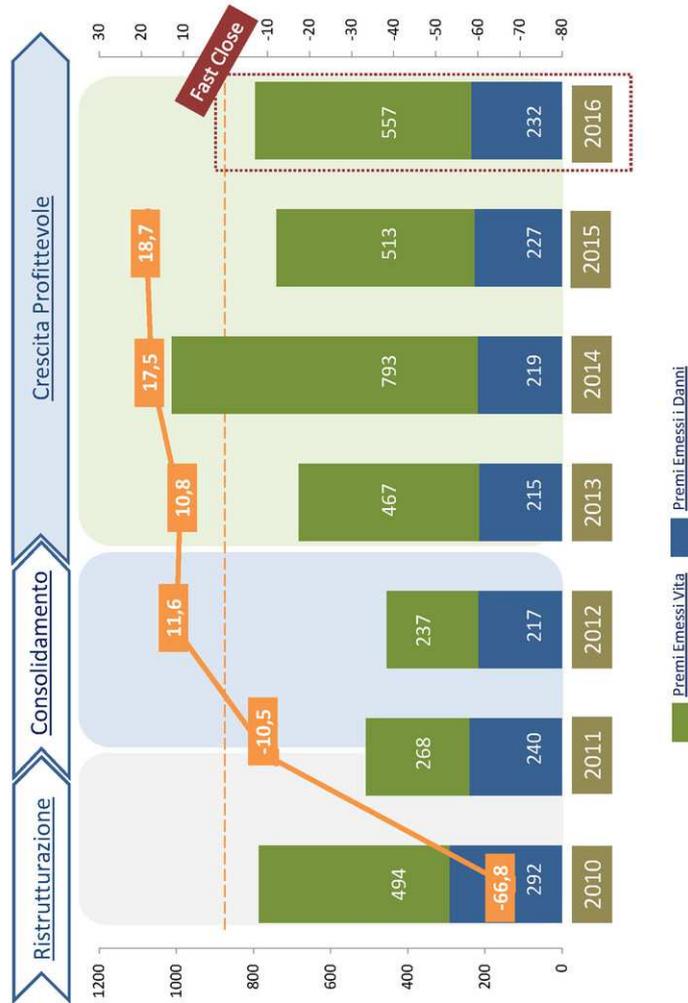


Tav. 5 – L'importanza di una gestione consapevole del risparmio e di una adeguata preparazione finanziaria, secondo i capifamiglia (val. %)

Fenomeni	Dati
– L'importanza percepita di una gestione consapevole del risparmio familiare ¹ :	
• Molto importante	49,3
• Abbastanza importante	34,5
	} 83,8
– Una autovalutazione abbastanza severa della preparazione dell'intervistato in campo finanziario ² :	
• Del tutto adeguata	2,6
• Abbastanza adeguata	23,2
	} 25,8
• Poco + Per nulla adeguata + Non saprei	74,2
– I comportamenti adottati dall'intervistato nel momento in cui si deve decidere sugli investimenti finanziari della famiglia ³ :	<i>Prime 3 risposte al netto di chi non investe o non ricorda</i>
• Decidiamo insieme con uno o più membri della famiglia	31,4
• Decido per lo più da solo	26,1
• Mi rivolgo alla mia banca (al gestore professionale)	24,5
– Capacità necessarie per poter effettuare una gestione consapevole del risparmio familiare da parte dell'intervistato (giudizi "molto e abbastanza importante al netto delle mancate risposte") ⁴ :	
– Sapere come distribuire nella maniera migliore il proprio reddito tra consumi, risparmi, investimenti finanziari, polizze assicurative per coprire i grandi rischi, altri tipi di investimento	92,5
– Saper valutare eventuali livelli di rendimento troppo elevati che devono far riflettere sulla rischiosità dell'investimento e sulla credibilità di chi lo propone	88,0
– Saper mettere a confronto le diverse opportunità di investimento del risparmio, tenendo conto dei diversi livelli di rischio che tali investimenti presentano	87,8
– Saper dove e come informarsi sulle diverse opportunità di investimento e sulle condizioni di sottoscrizione	85,9
– Saper scegliere dei gestori del risparmio che siano preparati e affidabili	86,4



Tav 6 – Overview dei risultati conseguiti dal Gruppo Assimoco 2010-2016





Tav 7 – Programma di educazione finanziaria di qualità 'Rete del Welfare'





Tav 8 – Il programma di educazione finanziaria: modalità di coinvolgimento e strumenti a disposizione dei dipendenti del Gruppo Assimoco

Il programma di educazione finanziaria: modalità di coinvolgimento e strumenti a disposizione dei dipendenti del Gruppo Assimoco



4

incontri in plenaria di sensibilizzazione con tutti i dipendenti

Il mio bilancio familiare oggi è solido? E domani?

40%

dei dipendenti hanno navigato sul portale web dedicato www.io-welfare.it/assimoco

Che necessità di protezione economica ha la mia famiglia?

30%

dei dipendenti hanno consultato il modulo «**Futuro e pianificazione**» dedicato a definire gli obiettivi di vita

Posso ristrutturare i debiti che ho contratto?



Tav 9 – Il programma di educazione finanziaria: modalità di coinvolgimento e strumenti a disposizione dei dipendenti del Gruppo Assimoco



Il programma di educazione finanziaria: profilo dei dipendenti che hanno partecipato agli incontri individuali con l'educatore

73%

dei partecipanti agli incontri con l'educatore ha figli.

La **presenza di figli** è un incentivo ad affrontare temi di pianificazione

11%

degli impiegati e dei quadri/dirigenti hanno scelto di pianificare le aree del ciclo di vita. E' quindi **un'esigenza non correlata al tipo di inquadramento**

13%

dei dipendenti under 40 e over 50 ha deciso di pianificare il proprio progetto di vita. Il tema è **meno sentito nella fascia d'età fra 40 e 50 anni**

Non si è inoltre registrata una sensibile correlazione di genere. E' un'esigenza sentita in modo analogo da uomini e donne



Tav 10 – Il programma di educazione finanziaria: modalità di coinvolgimento e strumenti a disposizione dei dipendenti del Gruppo Assimoco



Il programma di educazione finanziaria:
le principali preoccupazioni affrontate
dai dipendenti negli incontri con l'educatore

86%

ha scelto di affrontare il **tema pensionistico**

100%

tutti i genitori hanno scelto di approfondire e pianificare
gli sforzi economici necessari a garantire un **percorso
scolastico ai propri figli**

76%

ha scelto di effettuare una **pianificazione 'di
famiglia'**, ovvero di realizzare delle stime su entrambi i
coniugi / conviventi



17STC0022010