

L'agente procuratore Alessandro Toni parla delle strategie che la compagnia intende perseguire

Reale Mutua e la riforma previdenziale

“Nuovi prodotti per rispondere alle esigenze dei clienti”

GROSSETO - Sono davvero molte le novità introdotte dalla riforma previdenziale. Abbiamo chiesto ad Alessandro Toni, agente procuratore della Reale Mutua Assicurazioni (agenzia di Grosseto - via Montelabro 3/b) quali sono le strategie che la Compagnia intende perseguire. “Il 21 settembre - spiega Alessandro Toni - è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale, la legge 23 agosto 2004, recante norme in materia pensionistica e deleghe al Governo per il sostegno alla previdenza complementare. Da quel momento si è dato corso ad un faticoso iter di attuazione del provvedimento. La cronologia degli eventi e delle norme, ha via via introdotto scenari diversi che hanno prima ritardato, poi anticipato, l'entrata in vigore della riforma, creando un clima di incertezza non favorevole allo sviluppo del settore. Senza soffermarsi sul contenuto tecnico, colpisce il fermento che si sta diffondendo tra gli investitori istituzionali, proiettati verso lo sviluppo di un mercato il cui potenziale non è stato pienamente espresso. Il Paese necessita infatti di un secondo e di un terzo pilastro in grado di garantire un equilibrio tra il reddito prodotto durante la vita attiva e quello che verrà realizzato al momento dell'uscita dal sistema produttivo, oltre che di operatori in grado di conquistare la fiducia dei risparmiatori e di stabilizzare i cicli di Borsa. In questa ottica, Reale Mutua - da sempre attenta alle evoluzioni del sistema pensionistico integrativo - considera i fondi pensione ed i pip una concreta opportunità per fornire un servizio di eccellenza ai propri clienti-soci. Per questo, sono stati effettuati investimenti finalizzati all'ammodernamento dei prodotti, al potenziamento della struttura interna, alla formazione della rete ispettiva e di vendita oltre che alla consulenza. Quest'ultimo aspetto rappresenta un nodo cruciale nel panorama della previdenza integrativa, caratterizzata da un tasso di opacità molto elevato e da un quadro normativo complesso ed in evoluzione. Il problema, già fatto pro-

prio da Reale Mutua, che infatti si è impegnata ad organizzare incontri con i clienti interessati e con i dottori commercialisti, pare oggi ancora più scottante, in seguito alle ultime novità normative ed in particolare al meccanismo di devoluzione del Tfr ai fondi pensione mediante silenzio assenso. Il rischio che si intende evitare è duplice: da un lato che i lavoratori vengano passivamente trasportati su una forma di previdenza complementare senza essere prima informati delle opportunità loro concesse, dall'altro che il passaggio alle pensioni integrative possa essere percepito come la perdita di una provvidenza garantita per legge e pertanto ricondotto ad una manovrata a raggiungere scopi diversi da quelli effettivamente proposti. Per tali ragioni, Reale Mutua ritiene doveroso fornire propri clienti-soci tutte le informazioni necessarie a consentire l'espressione di una scelta consapevole. Tale consulenza risulta particolarmente indirizzata verso le realtà aziendali e si rivolge sia ai lavoratori che ai datori di lavoro. Dall punto di vista dei lavoratori, in un panorama ove le prestazioni di invalidità, vecchiaia e superstiti erogate dal sistema pubblico si sono ridotte, viene rimarcata la necessità di difendere il livello retributivo raggiunto durante la vita attiva, sottoscrivendo una forma di previdenza integrativa. Dal punto di vista dei datori di lavoro si evidenzia che la contribuzione ad un fondo pensione può essere concepita come un nuovo e più conveniente modo per rinsaldare le relazioni industriali con il personale aziendale. Infatti, sotto il profilo della continuità, il fondo pensione crea un legame stabile con l'azienda, favorendo la fidelizzazione dei dipendenti, mentre sotto il profilo dell'efficienza, oltre alla deduzione dei contributi versati, aggiunge una ulteriore riserva in sospensione di imposta sulla quota di Tfr versato ed un risparmio nella contribuzione previdenziale. Vantaggi che tra l'altro le nuove norme incrementeranno ulteriormente. Un team di specialisti già

opera sul territorio al fine di fornire un adeguato supporto ai clienti-soci, ma si prevede un'ulteriore potenziamento in termini di uomini e di risorse. Naturalmente le opportunità di conoscenza e di scelta concesse, potranno e dovranno essere tradotte in opportunità di sviluppo per la Compagnia, che sta riorganizzando le proprie linee di prodotto per servire in modo più puntuale ed efficiente le esigenze nascenti. La strategia delineata rappresenta un obiettivo ambizioso e, per taluni aspetti, difficile da raggiungere, dal momento che richiede uno sforzo sinergico tra le diverse unità del gruppo. Le scelte compiute da Reale Mutua presuppongono una visione della realtà aderente a quelle che rappresentano per noi le esigenze di un sistema che, per potersi ancora sviluppare a tassi di crescita adeguati, dovrà affrontare una riforma del sistema pensionistico. La variazione avversa del rapporto tra tassi di natalità e di mortalità, oltre che le rigidità del mercato del lavoro, richiedono attenzioni sino ad ora rimandate in ragione di un 'patto intergenerazionale' che incomincia a non essere più rispondente alle esigenze dei suoi sottoscrittori. Per questo le recenti novità introdotte, pur non esaurendo le molteplici criticità insite nella materia previdenziale e pur essendo certamente suscettibili di diffuse migliorie, rappresentano a nostro giudizio un importante passo per cominciare ad affrontare il problema.

