



La consulenza come strumento di welfare.
Se non ora quando?

Roma, 2 Marzo 2011



Un problema o un'opportunità?

Fattori Demografici

- Riduzione del tasso natalità
- Allungamento aspettativa di vita
- Invecchiamento della popolazione
- Peggioramento del rapporto tra lavoratori attivi / lavoratori passivi

Fattori Sociali

- Cambia la struttura familiare
- Si riduce la solidarietà parentale

Welfare in regressione

Fattori Economici Finanziari

- Instabilità dei mercati finanziari
- Complessità/inefficienza dell'approccio "fai date"

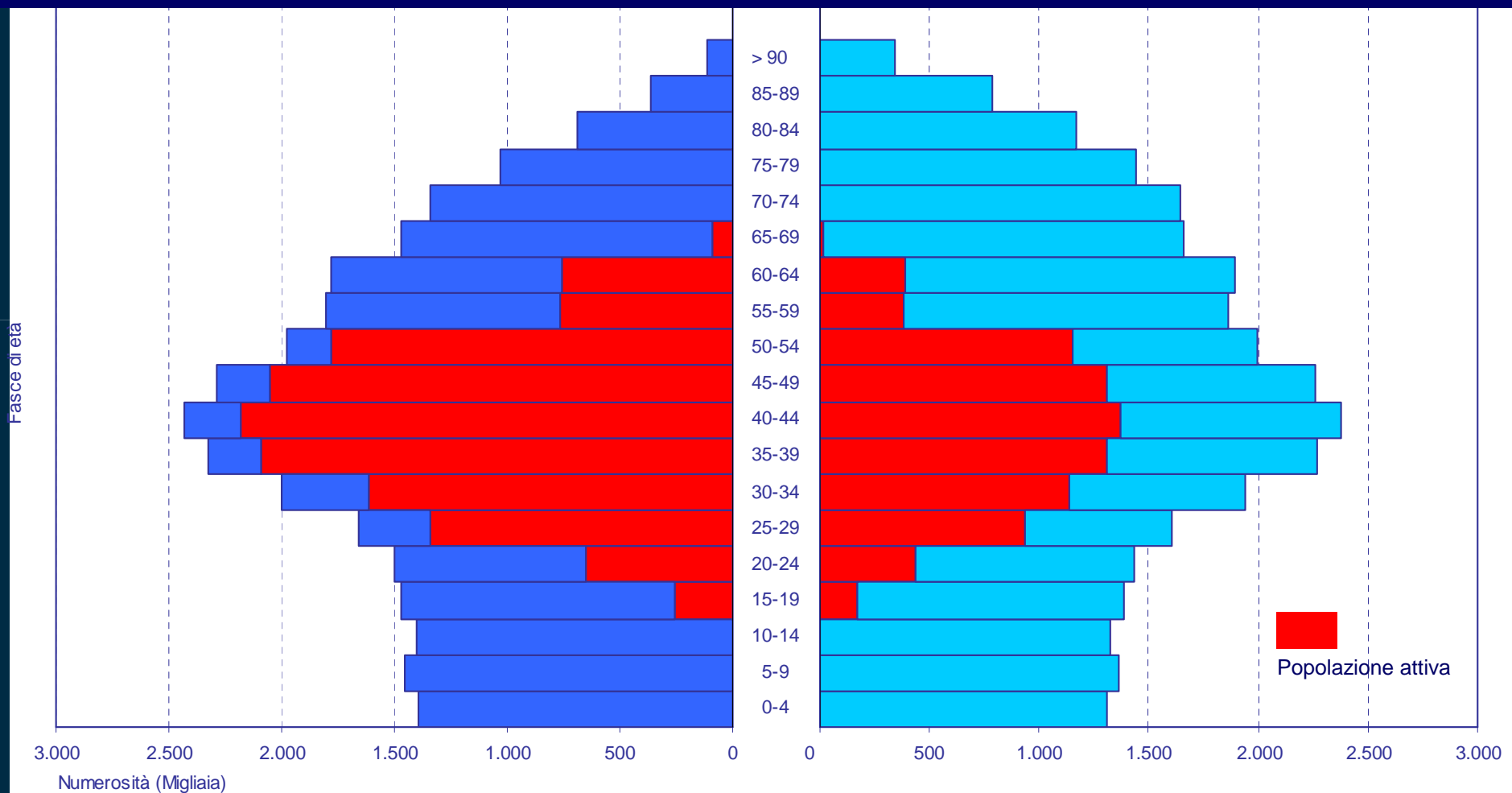


Fattori demografici

Maschi

Italia - 2010

Femmine



Fonte: Progetica su elaborazioni dati ISTAT



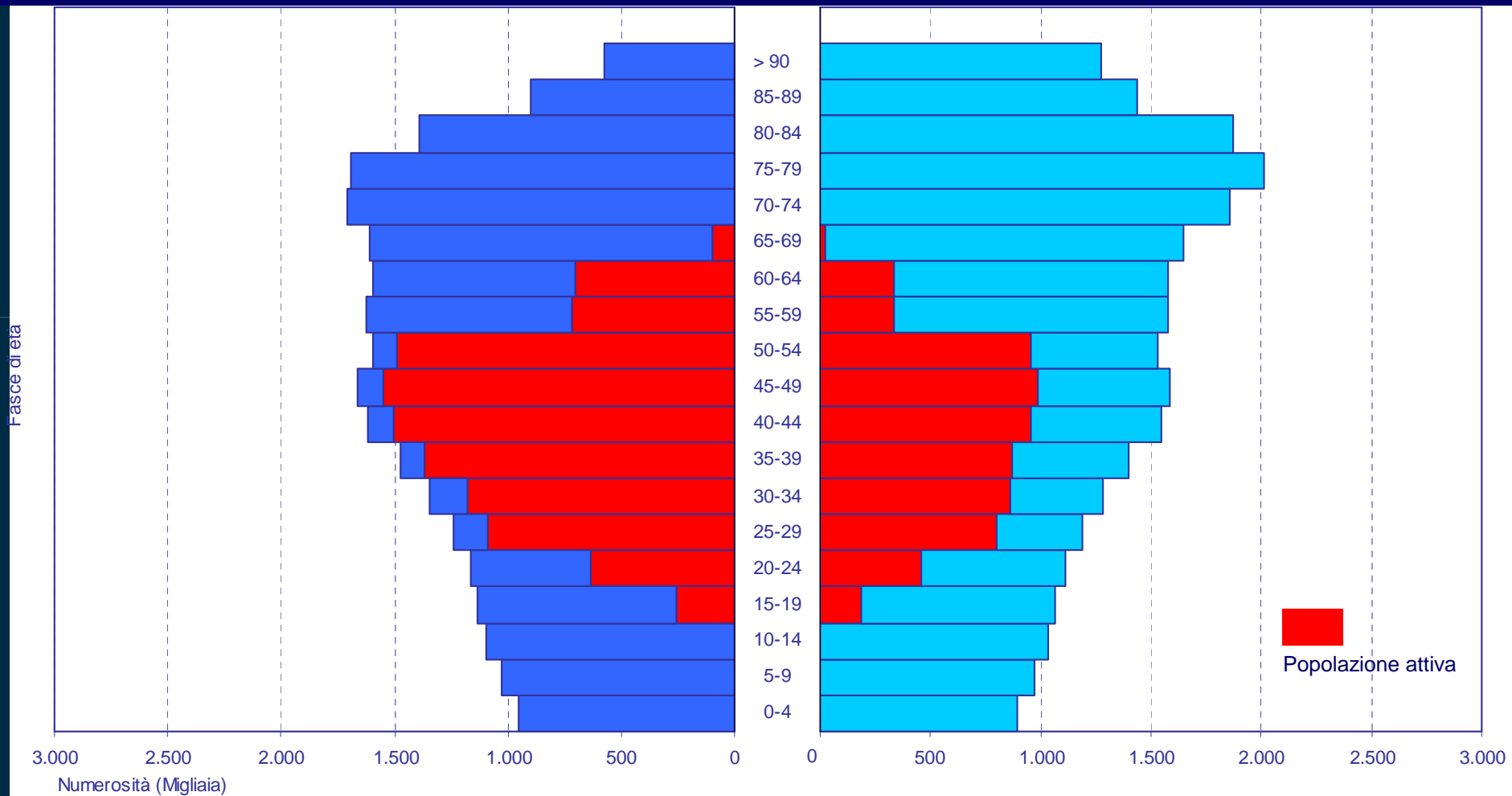


Fattori demografici

Maschi

Italia - 2050

Femmine



Fonte: Progetica su elaborazioni dati ISTAT





Fattori Sociali

Fattori Demografici

- Riduzione del tasso natalità
- Allungamento aspettativa di vita
- Invecchiamento della popolazione
- Peggioramento del rapporto tra lavoratori attivi / lavoratori passivi

Welfare
regressivo

Fattori Sociali

- Cambia la struttura familiare
- Si riduce la solidarietà parentale

Fattori Economici Finanziari

- Instabilità dei mercati finanziari
- Complessità/inefficienza dell'approccio "fai da te"

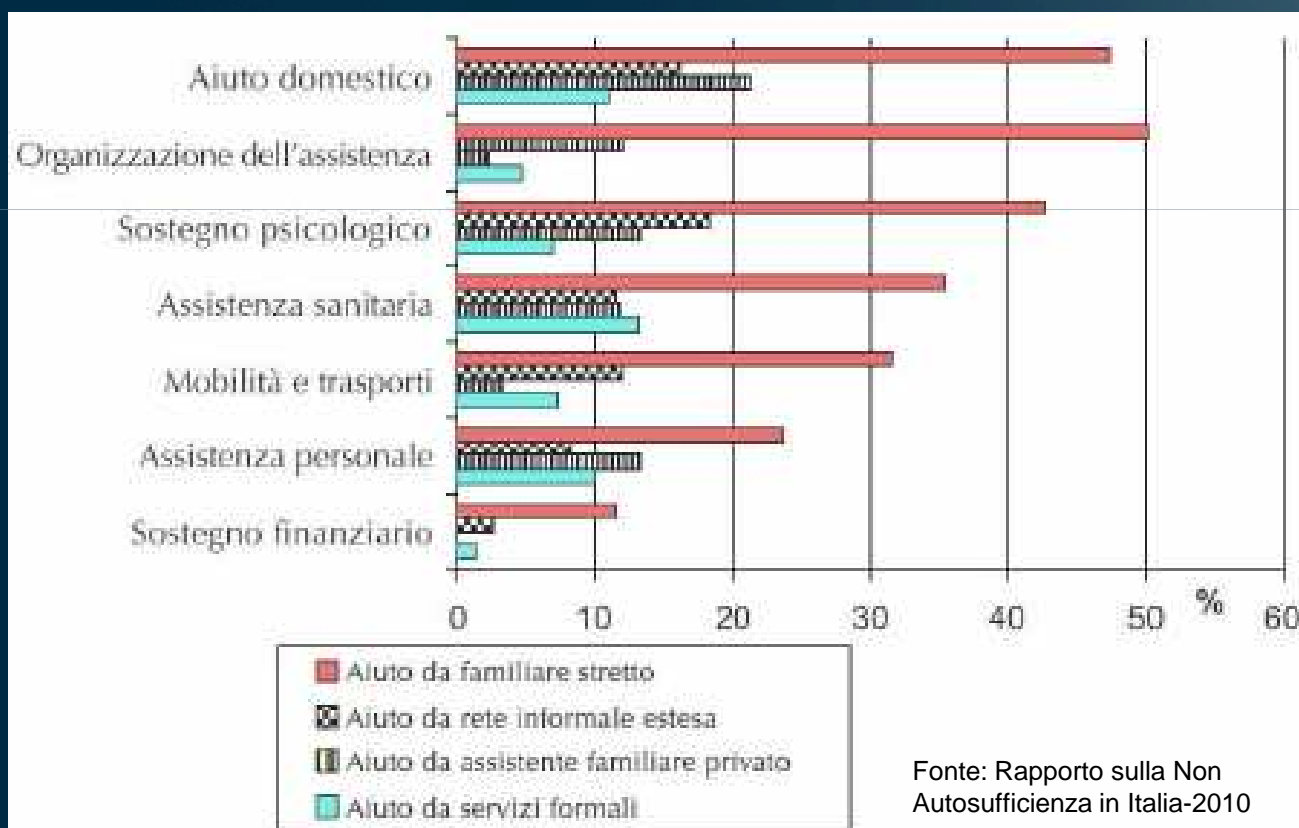


Fattori Sociali

L'indagine ISTAT 2007 individua in oltre **2.500.000** persone in condizione di disabilità che vivono in famiglia, pari al 4.8% della popolazione.

L'indagine non tiene conto dei minori di 6 anni, che si stimano attorno alle 200.000.

Ben 2.000.000 sono persone anziane.



Persone con oltre 65 anni completamente non autosufficienti, per fonte di assistenza ricevuta- Italia, 2007, %

Fonte: Rapporto sulla Non Autosufficienza in Italia-2010



Fattori Sociali

I Numeri dell'Italia

- Circa 2,5 milioni di anziani non autosufficienti (saranno oltre 5 mln nel 2050)
- Un quarto delle famiglie (25,4% pari a 5,6 mln di persone) sono composte da singles



- 700.000-900.000 badanti in Italia
- Dal 3% al 5% delle famiglie italiane ha una badante
- Il 75% si occupa di anziani

Fonte:lama

- ▶ Il costo per una badante varia dai **7-900 Euro mensili**, più vitto e alloggio; a ciò occorre aggiungere i costi per prestazioni mediche e infermieristiche
- ▶ Il costo mensile del ricovero in una casa di cura si aggira sui **2-3.000 Euro**; se si necessita di assistenza specializzata, il costo può arrivare fino a **5-6.000 Euro mensili**

Si tratta di costi estremamente elevati se rapportati alla capacità di spesa media delle famiglie italiane

[Fonte: "Quaderno ISVAP n. 3 Long Term Care (LTC) - le prospettive per il mercato assicurativo italiano. Due modelli a confronto: Germania e Stati Uniti"]



Fattori Economici-Finanziari

Fattori Demografici

- Riduzione del tasso natalità
- Allungamento aspettativa di vita
- Invecchiamento della popolazione
- Peggioramento del rapporto tra lavoratori attivi / lavoratori passivi

Fattori Sociali

- Cambia la struttura familiare
- Si riduce la solidarietà parentale

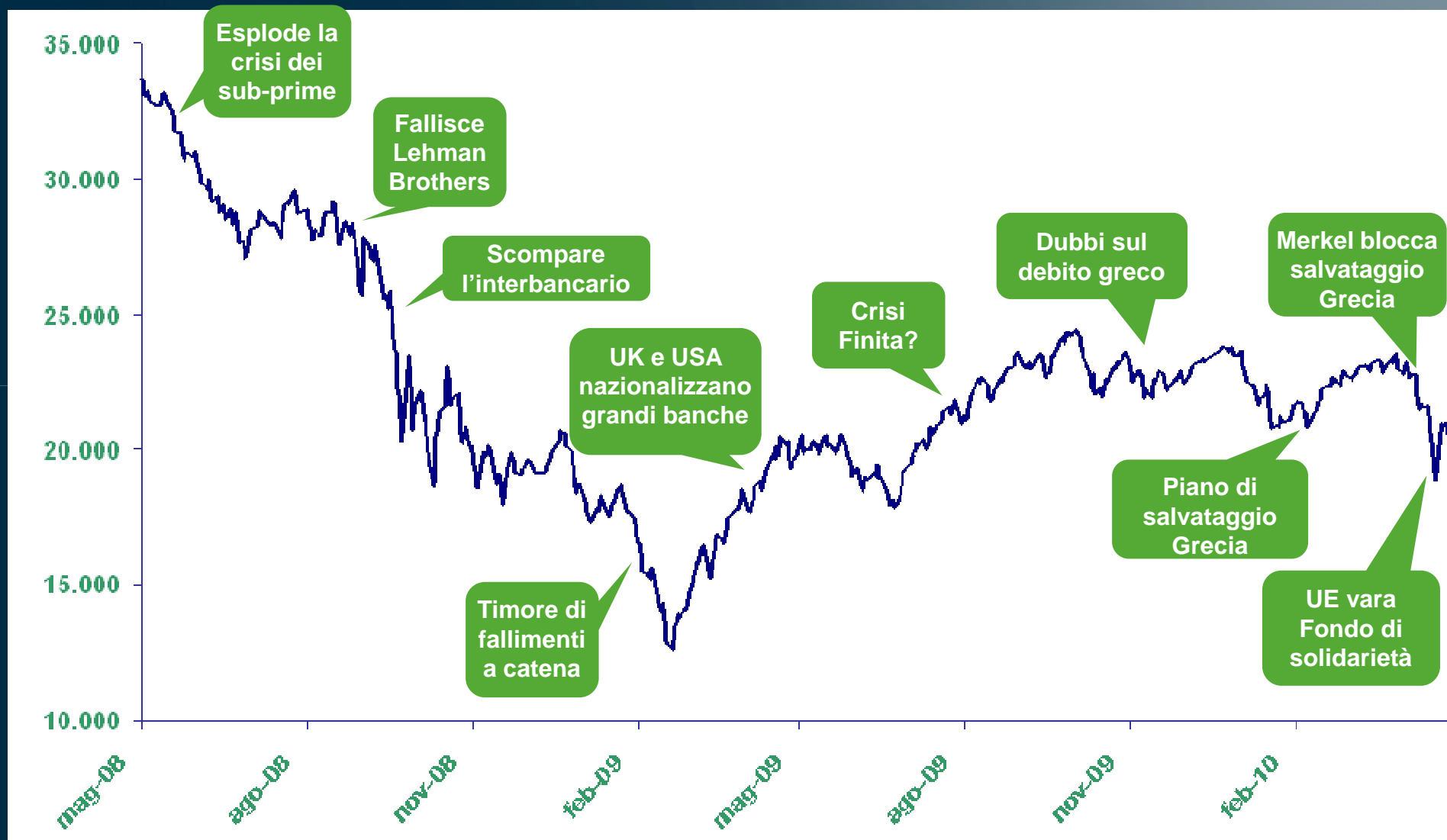
Welfare in regressione

Fattori Economici Finanziari

- Instabilità dei mercati finanziari
- Complessità/inefficienza dell'approccio "fai date"

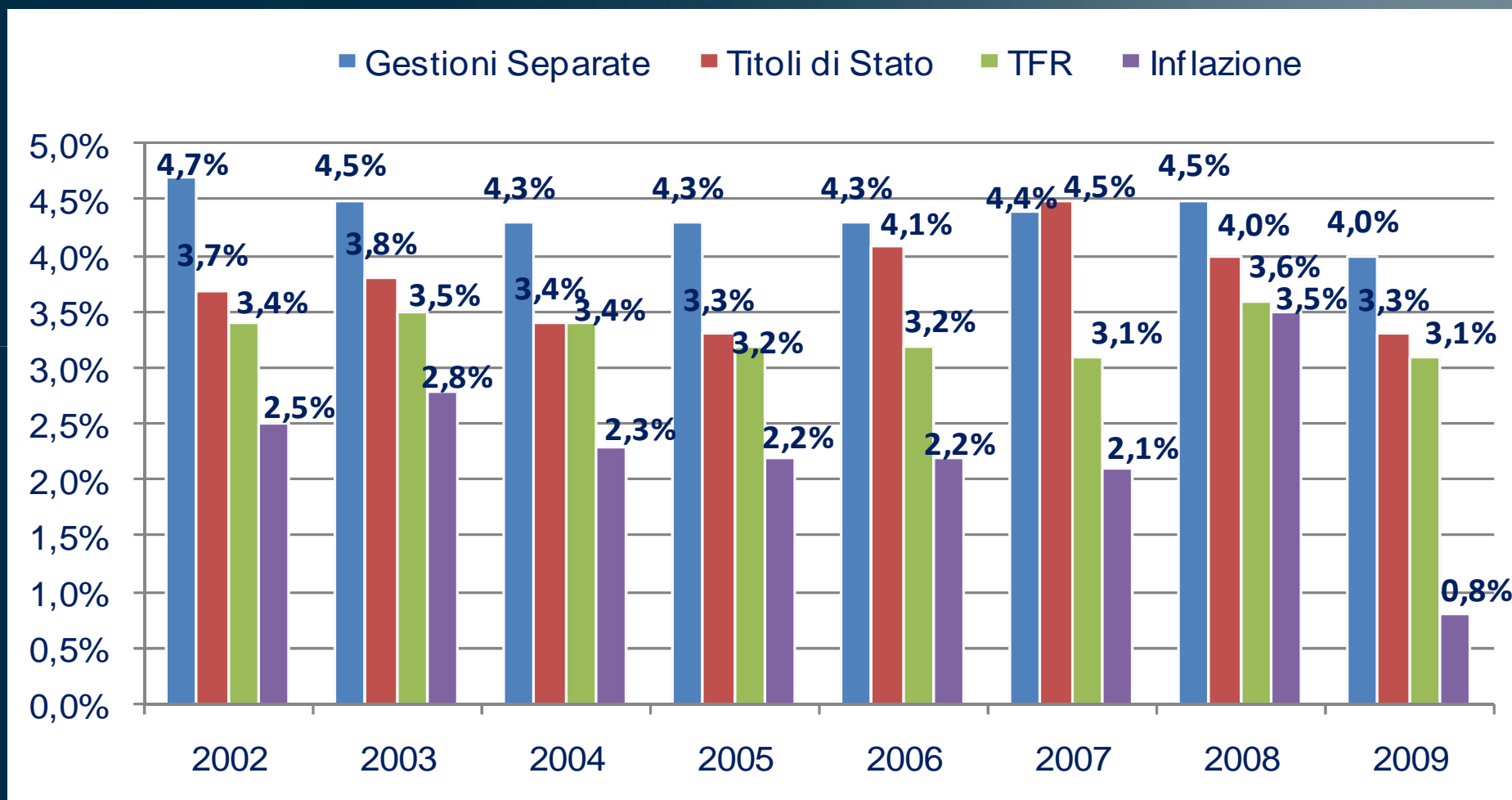


Fattori Economici-Finanziari: 2008-2010: anni vissuti pericolosamente.





Fattori Economici-Finanziari: confronto rendimento gestioni separate assicurative con principali indicatori

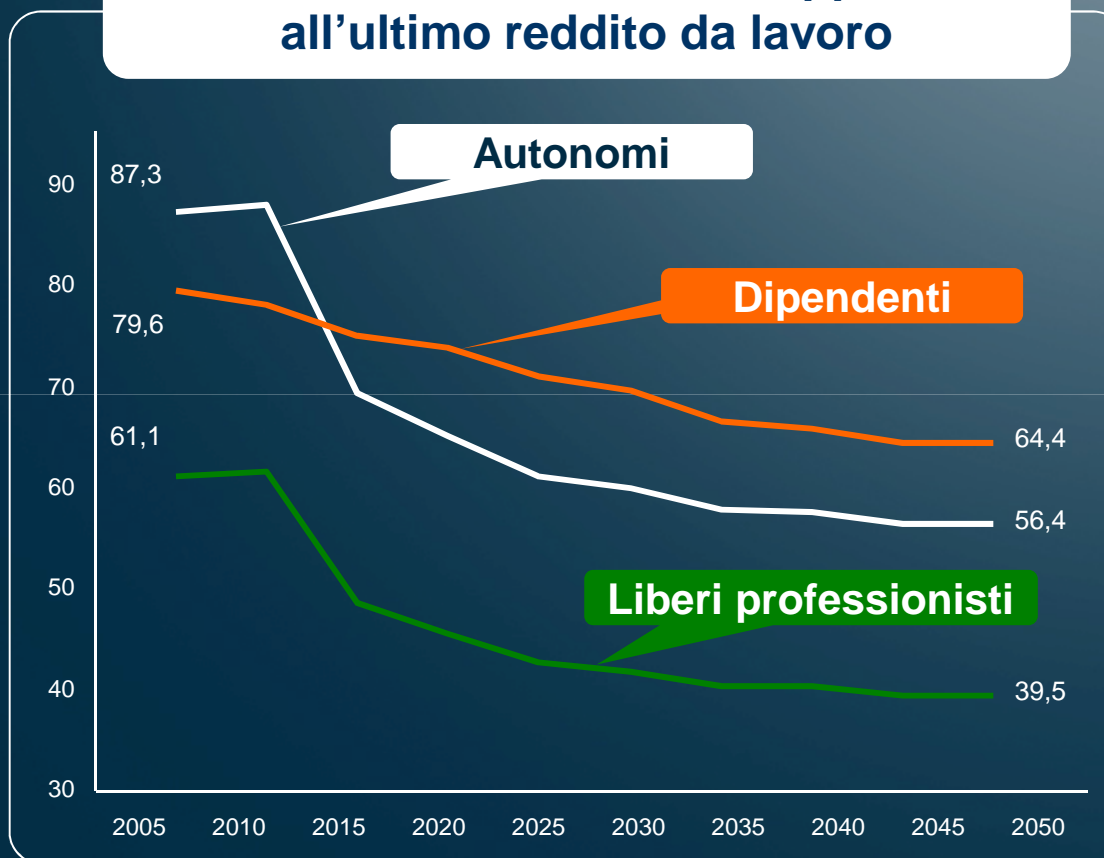




Gli Italiani e la Previdenza – Ricerca Eurisko 2007

- Confusione determinata dalla evoluzione/ instabilità del sistema pensionistico
- Consapevolezza del peggioramento del potere d'acquisto/stile di vita alla pensione
- 2/3 della popolazione attiva non sa quantificare il livello di peggioramento del potere d'acquisto e solo il 12% della popolazione attiva conosce l'importo del proprio reddito futuro durante la pensione
- Il 54% degli italiani stima che il suo reddito da pensione non sarà sufficiente a coprire le spese

Tassi di sostituzione in rapporto all'ultimo reddito da lavoro





Gli Italiani e la Previdenza – Ricerca Eurisko 2007

Maggiori preoccupazioni degli italiani

9,8% Salute

8,9% Futuro dei figli

8,6% Situaz. finanz. in pens.

7,9% Risparmio

7,6% Riduzione debiti

6,9% Momenti di relax

Grado di preoccupazione sulle conseguenze dei rischi della vita

84% Hong Kong

83% Italiani

79% Tedeschi

69% Giapponesi

66% Francesi

65% Spagnoli

63% Belgi

59% Americani

56% Svizzerii

56% Inglesi

Le ragioni per non adottare soluzioni privatistiche

36%

Non ci ho mai pensato

28%

Troppo caro

17%

Non ne ho bisogno

11%

Ancora una preoccupazione

8%

Non mi interessa, sono soldi sprecati

6%

Non conosco i prodotti

5%

Assicurazione vita fornita dall'azienda

3%

Troppo complicato

La Previdenza rimane un tema critico per le famiglie italiane e ad oggi non sono evidenti e riconosciute soluzioni in grado di risolvere i problemi legati a pensioni, salute e più in generale di protezione delle persone.



Gli Italiani e la Previdenza

Lavoratori iscritti a forme di previdenza obbligatoria

Dipendenti aziende private	13.000.000
Dipendenti pubblici	3.300.000
Parasubordinati	2.000.000
Lavoratori autonomi	4.300.000
Liberi professionisti	900.000
TOTALE	23.400.000

Lavoratori iscritti a forme di previdenza complementare

Fondi Pensione Negoziali	2.053.286
Fondi Pensione Aperti	785.088
Fondi Pensione Pre-esistenti	680.000
Polizze Individuali Pensionistiche	1.352.544
TOTALE	4.827.684



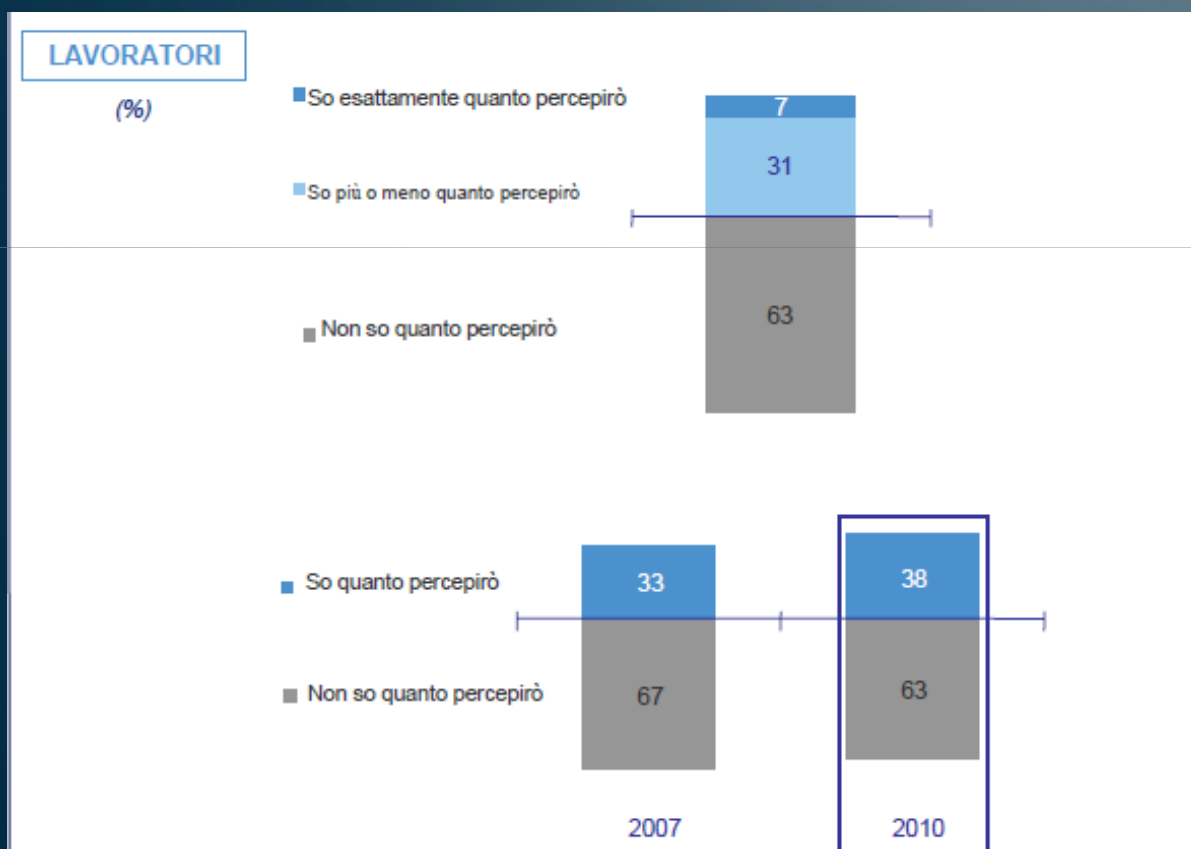
Gli Italiani e la Previdenza – Ricerca Eurisko 2010

Scarsa consapevolezza dell'ammontare della futura pensione.

▪ 6 lavoratori su 10 non sanno quanto percepiranno in pensione

▪ Tuttavia ne sono al corrente più persone rispetto al 2007 (+5)

Considerando il reddito pensionistico complessivo –pensione statale e investimenti privati, risparmi e pensioni aziendali –sai esattamente quanto percepirai durante la pensione?





Gli Italiani e la Previdenza – Ricerca Eurisko 2010

Nel complesso, per quanto riguarda la preparazione al pensionamento gli italiani sono i meno previdenti d'Europa – dato in peggioramento rispetto al 2007:

- Solo un terzo dei lavoratori ha iniziato a premunirsi per il pensionamento, un dato inferiore al 45% della media europea; il 40% ha intenzione di cominciare nel prossimo futuro.
Le percentuali sono identiche tra i pensionati: il 27% ha iniziato a prepararsi al pensionamento quando ancora lavorava, mentre il 42% non si è preparato ma dichiara che avrebbe voluto farlo;
- Diminuiscono gli italiani che si preparano al pensionamento, ma chi lo fa inizia prima che negli altri paesi, ossia a 30 anni contro i 34 della media europea;
- Chi rimanda la preparazione al pensionamento prevede di iniziare a 46 anni;

Tuttavia i giovani italiani sono i più previdenti di tutte le fasce d'età:

Più dell'80% ha iniziato o inizierà a prepararsi al pensionamento, rispetto al 68% dei lavoratori di mezz'età e al 56% degli End-working.

L'indebolimento del sistema pensionistico è il principale stimolo a risparmiare per costruirsi una pensione:

Questo fattore è più forte delle vicende personali, tranne che per i pensionati, che hanno cominciato a risparmiare quando hanno avuto dei figli.



Gli Italiani e la Previdenza – Ricerca Eurisko 2010

Si può dire che gli italiani sono realisti e anche più fiduciosi, perché per far fronte alla recessione hanno saputo modificare abitudini di risparmio e comportamenti.

- La recessione economica e la percezione dell'indebolimento del sistema previdenziale pubblico hanno innescato una serie di rapidi cambiamenti.
- Il risparmio è una delle strategie messe in pratica dagli italiani, che economizzano molto di più degli altri europei. Si tratta di un'abitudine profondamente radicata, che privilegia i prodotti bancari e assicurativi senza dimenticare la predilezione per le “attività liquide”.
- Un'altra strategia è la ricerca di risorse finanziarie alternative alla pensione statale: oggi gli italiani sono consapevoli che la previdenza pubblica non può più garantire un reddito sufficiente in pensione e che l'età minima per usufruirne aumenterà ancora (+2 anni rispetto al 2007).
- Si sta verificando un gap generazionale: tra i giovani e le persone di mezza età questa consapevolezza sta prendendo piede, mentre gli anziani fanno ancora affidamento sulla previdenza pubblica. Anche le persone a basso reddito sperano nella pensione statale.





Gli Italiani e la Previdenza – Ricerca Eurisko 2010

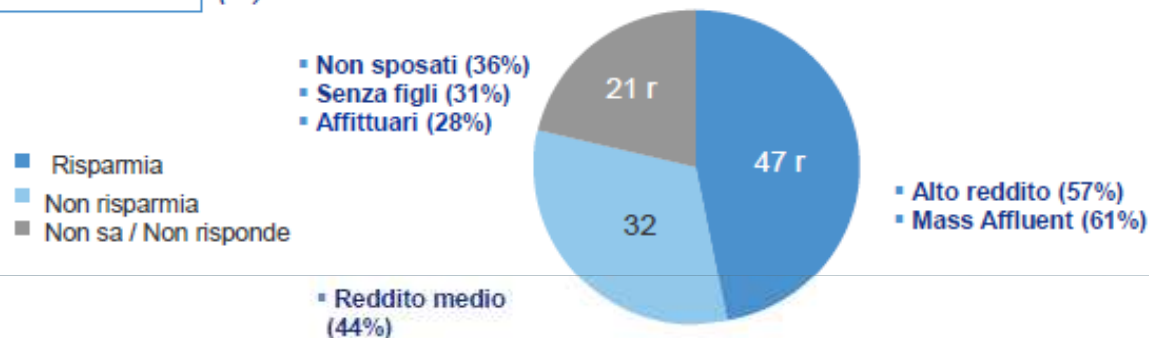
Un lavoratore su due e un pensionato su tre dichiarano di risparmiare proporzionalmente al livello di reddito.

- Circa metà dei lavoratori risparmia regolarmente (47%). Maggiore è la percentuale tra i lavoratori ad alto reddito (57%) e i Mass Affluent (61%).

- I pensionati risparmiano molto meno (34%), tranne i percettori di redditi elevati (46%) e i Mass Affluent (52%)

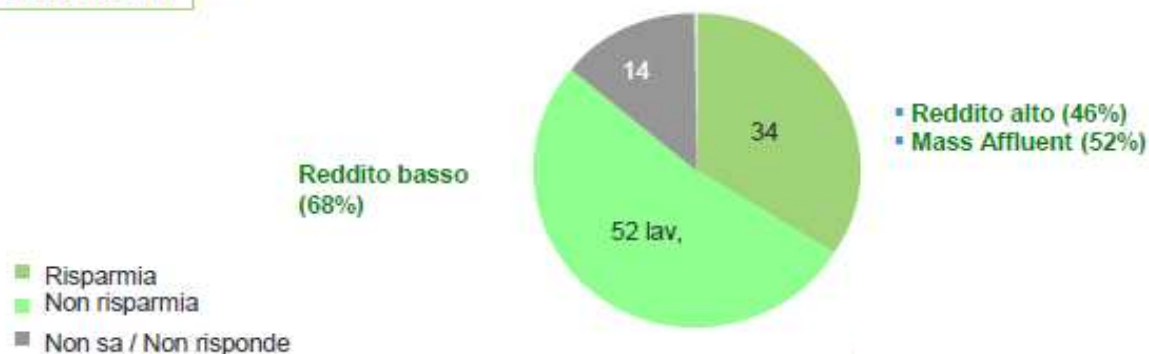
LAVORATORI (%)

Nella tua famiglia il risparmio è mensile o annuale?



PENSIONATI (%)

Affittuari (71%)



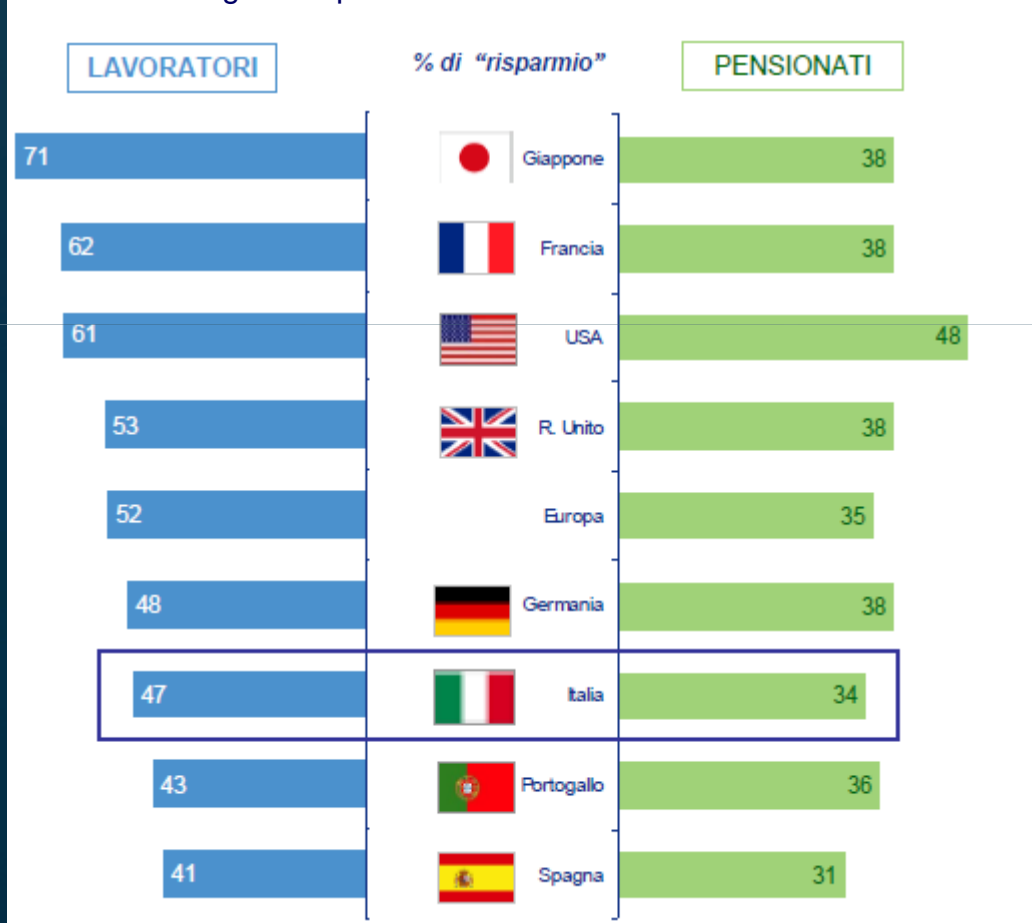


Gli Italiani e la Previdenza – Ricerca Eurisko 2010

La percentuale di risparmiatori tra i lavoratori italiani è leggermente inferiore a quella degli altri paesi

- Anche se meno numerosi rispetto agli altri paesi, gli italiani mettono da parte somme relativamente più elevate (5.858 Euro annui per i lavoratori e 4.581 per i pensionati)

Nella tua famiglia il risparmio è mensile o annuale?





Gli Italiani e la Previdenza – Ricerca Eurisko 2010

Nonostante una certa rigidità dei portafogli attuali, i prodotti finanziari preferiti dagli italiani tendono a cambiare: In confronto agli altri paesi, gli italiani acquistano meno prodotti assicurativi.

- Rispetto all'attuale portafoglio degli italiani, i prodotti assicurativi stanno comunque crescendo;
- Gli immobili e i prodotti bancari restano molto apprezzati;
- Anche se ancora in misura minore, gli altri prodotti assicurativi (polizze di protezione e sanitarie) sembrano più graditi rispetto al passato. I più giovani investono in una gamma più ampia di prodotti assicurativi e particolarmente in piani pensionistici e polizze prodotti di protezione

La trasmissibilità del capitale agli eredi è la caratteristica più apprezzata

- Italia e Francia sono gli unici paesi ad attribuire tanta importanza a questa caratteristica. Chi ha figli è più sensibile a questo aspetto;
- Due caratteristiche di rilievo in tutti i paesi sono il capitale garantito (al secondo posto) e la rendita vitalizia (al terzo posto);
- Le opinioni sono molto uniformi in tutte le fasce di età;
- Le caratteristiche desiderate sono la garanzia di un reddito minimo in pensione, la capacità di far fronte agli imprevisti e la protezione della famiglia.

Da notare che il rischio di non autosufficienza incute meno timore

Questo rischio è meno citato anche dai pensionati, ma non da quelli che vivono soli, che sembrano attribuirgli maggiore importanza rispetto agli altri (32% contro una media del 17%).





Gli Italiani e la Previdenza – Ricerca Eurisko 2010

Possibili partner e intermediari nella preparazione economica al pensionamento: principali evidenze: Informazione

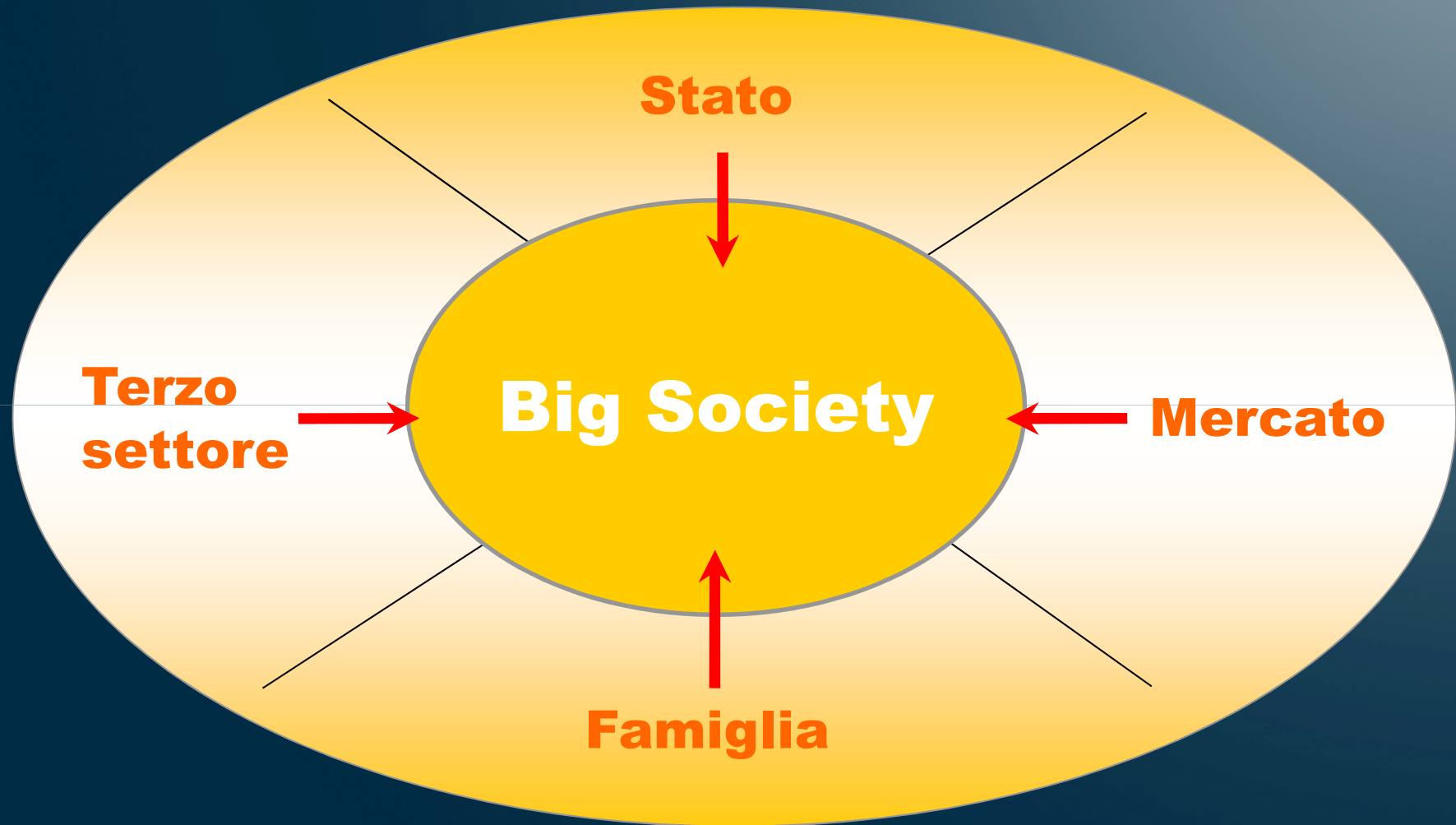
- Pur non preparandosi al pensionamento, quasi tre quarti degli italiani cerca di saperne di più;
- Complessivamente gli italiani cercano informazioni sul pensionamento meno degli altri paesi del gruppo di riferimento;
- Le due fonti d'informazione principali sono i consulenti e il passaparola con le conoscenze di lavoro e personali. Tuttavia i giovani si procurano informazioni tramite la famiglia e gli amici;
- I forum e i blog di Internet svolgono un ruolo di rilievo, particolarmente tra i giovani;
- Gli italiani, più degli altri europei, visitano molti siti web istituzionali e non istituzionali;
- La stampa generalista ed economica sembra essere una fonte d'informazione secondaria, tranne che per i percettori di redditi elevati;
- Complessivamente, i pensionati con redditi elevati si procurano più informazioni sul pensionamento rispetto agli altri colleghi.

Acquisto di prodotti finanziari

- I tre canali d'acquisto sono nell'ordine: le banche, le compagnie d'assicurazione e i commercialisti;
- La maggior parte degli italiani preferisce non rivolgersi a consulenti finanziari indipendenti;
- Il colloquio personale con un interlocutore fisico resta di gran lunga la modalità preferita di acquisto di prodotti finanziari;
- Tuttavia Internet svolge un ruolo di rilievo per seguire gli investimenti, particolarmente tra i percettori di redditi elevati;
- Tutti i paesi del gruppo di confronto registrano risultati analoghi.



Il welfare che sarà



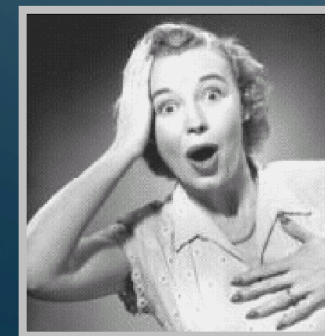
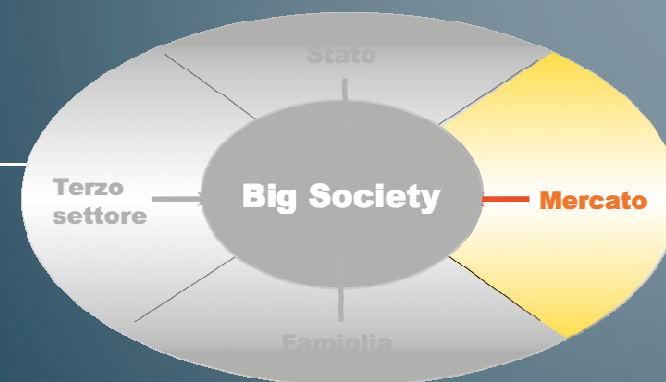


Il welfare che sarà

Il ruolo degli operatori di mercato: la comunicazione

E' ormai da molti anni che la classica "informazione" previdenziale si basa su:

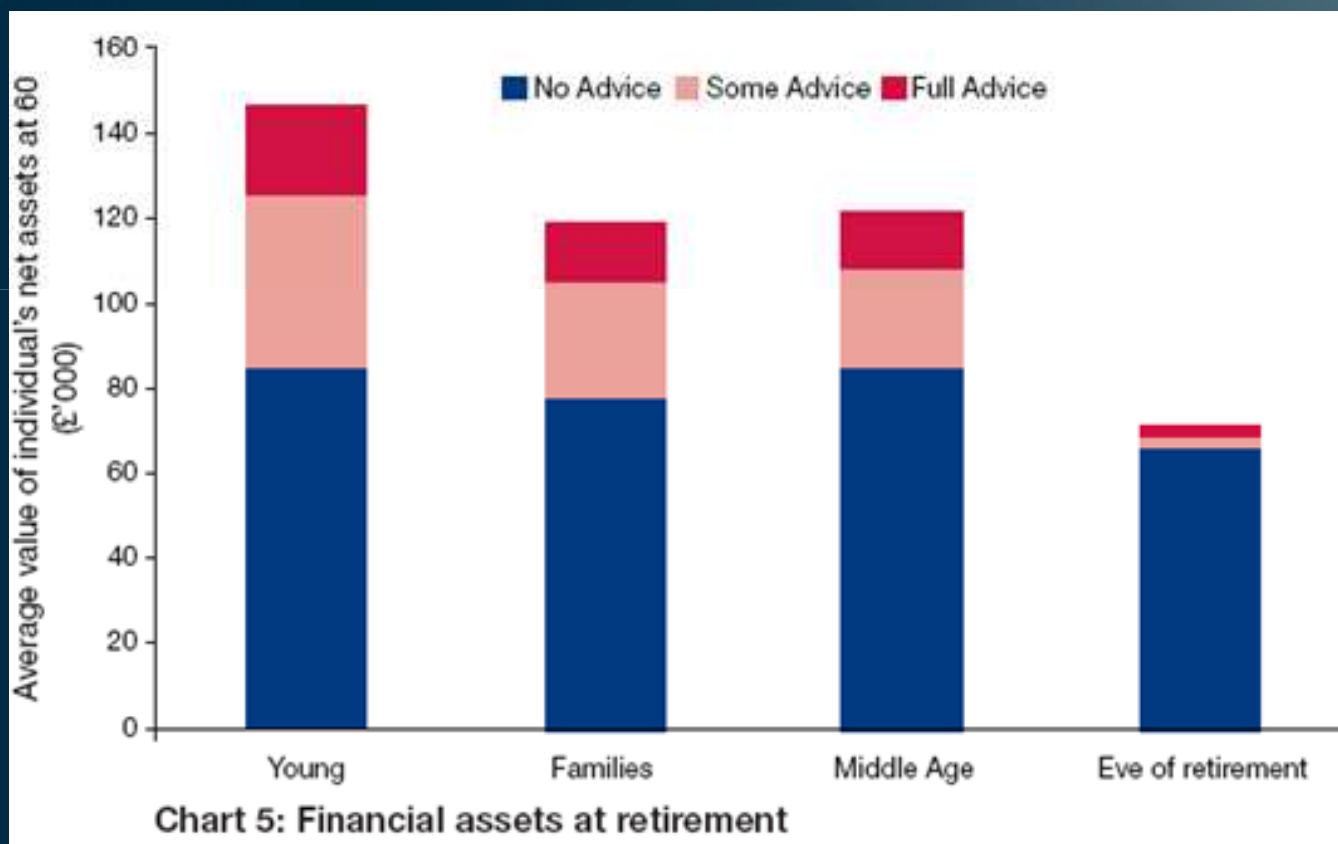
- Demonizzazione della previdenza pubblica
- Problematicizzazione dei gap
- Invalidazione delle soluzioni preesistenti
- Enfasi sul prodotto
- Evidenza dei benefici fiscali





La consulenza come strumento di welfare

Numerose indicazioni internazionali evidenziano che educazione e pianificazione finanziaria sono **asset generatori di ricchezza “in sé”, indipendentemente dai mercati, i prodotti ...**



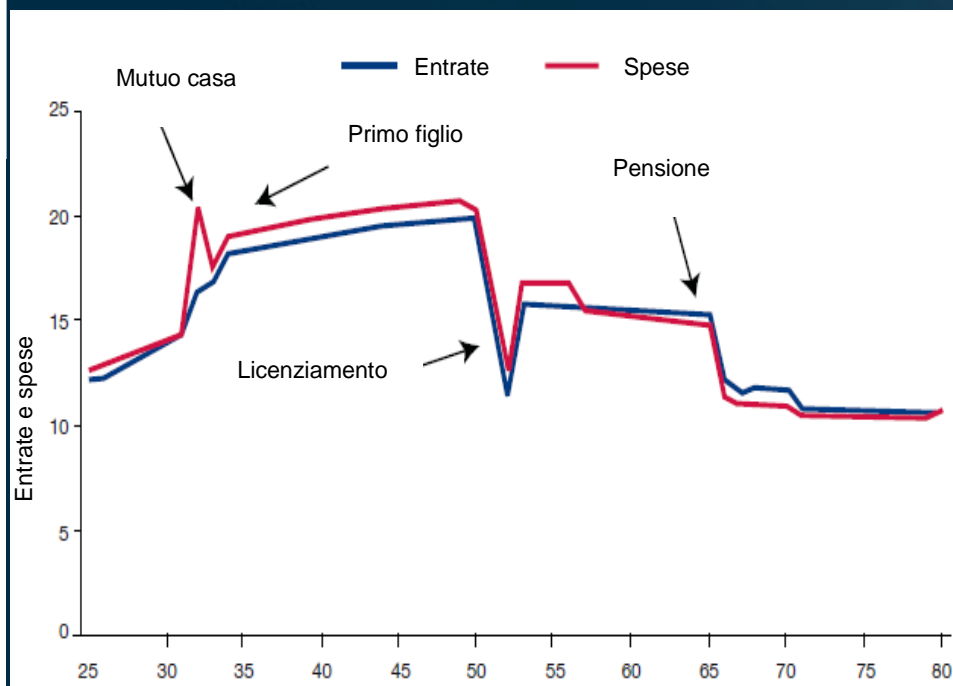
Resolution Foundation: A NATIONAL DIVIDEND: The economic impact of financial advice.



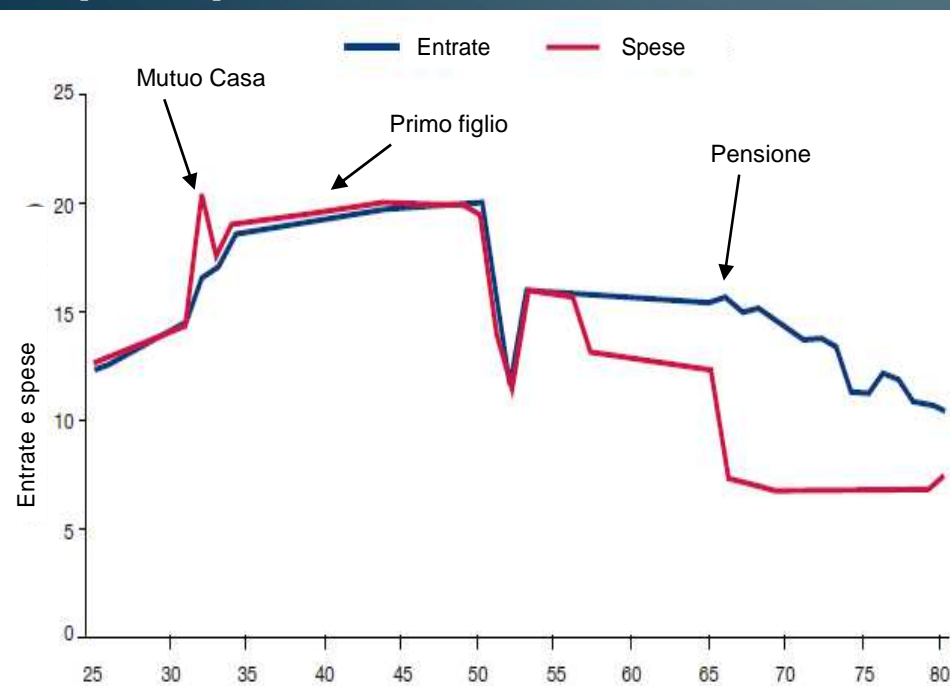
La consulenza come strumento di welfare

La pianificazione finanziaria consente, date le risorse finanziarie disponibili, di individuare e di realizzare nella maniera più efficiente possibile i propri obiettivi.

Prima della pianificazione



Dopo la pianificazione



Resolution Foundation: A NATIONAL DIVIDEND: The economic impact of financial advice.



La consulenza come strumento di welfare

Il rapporto Thoresen (UK): Il valore della consulenza

£ million (2008 prices)	Costs	Benefits
Consumers		
Use of GFA service	£594m to £988m	£16,400m
FSI		
Funding 50% of GFA service	£390m to £832m	
Customers shopping around	Not quantified	
Bad debt reduction		Up to £1,800m
Acquisition costs (advising and selling)		£1,180m to £2,360m
Reputation		£22m to £44m
Reduced cost of regulation		Up to £210m
Increase in demand for products (excl. general insurance)		£400m to £1,100m
Indicative total (excl. impact of shopping around)	£390m to £832m	£3,612m to £5,514m
UKG		
Funding costs of GFA service	£390m to £832m	
Impact on funding of debt agencies	Up to £7m	Not quantified - costs may fall if GFA successful
Pension credit savings		Up to £2,600m
Increased VAT receipts		£1,600m
Tax receipts from savings products		£450m to £1,800m
Other tax/benefit impacts ⁴	Not quantified	Not quantified
Indicative total (excl. impact on other tax/benefits)	£390m to £839m	£4,650m to £6,000m
UK economy		
Reduced absenteeism		£344m

Source: Deloitte analysis

Moneymadeclear™ Accessibility | AZ Index | Help | About us FSA

No selling. No jargon. Just the facts.

Moneyadeclear - launch of national service

Update - 11 March 2010

Following the successful pathfinder project in the North-East and North-West of England, the FSA, in partnership with Government, today launched the national money guidance service.

The Chancellor of the Exchequer Rt Hon Alistair Darling, alongside Chris Pond, FSA Director of Financial Capability, visited a money guidance session at Liverpool Mutual Homes this morning to thank those involved with the pathfinder and to launch the national Moneyadeclear service.

Background

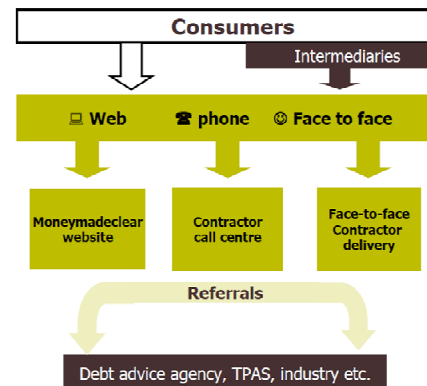
In March 2009 the FSA, in partnership with Government, launched a one-year pilot to test delivery of a money guidance service in the North West and North East of England, using the Moneyadeclear brand. This is a new service that offers guidance on everything to do with personal finance, tailored to individuals' needs and circumstances. Moneyadeclear will help people make confident, informed financial decisions and make the most of their money. It will encourage people to take action before money worries become unmanageable money problems. The service is completely impartial and will never recommend products or try to sell anything.

Valori in milioni di sterline

Attori	Costi	Benefici
❖ Consumatori	da 594 a 988	16.400
❖ Industria	da 390 a 839	da 3.612 a 5.514
❖ Governo	da 390 a 839	da 4.650 a 6.000
❖ Economia	-	344

Fonte: Rapporto Thoresen 2008

Operating model





La consulenza come strumento di welfare

L'importanza di una relazione di lungo periodo e della tempestività delle decisioni.

Percentuale di integrazione del tuo reddito					
	10%	20%	30%	40%	50%
Età attuale	Percentuale del reddito attuale da destinare all'investimento previdenziale				
	30	1,1	2,2	3,3	4,4
40	2,4	4,8	7,2	9,6	12
50	7,4	14,8	22,2	29,6	37
60	28,4	56,8	82,2	113,6	142

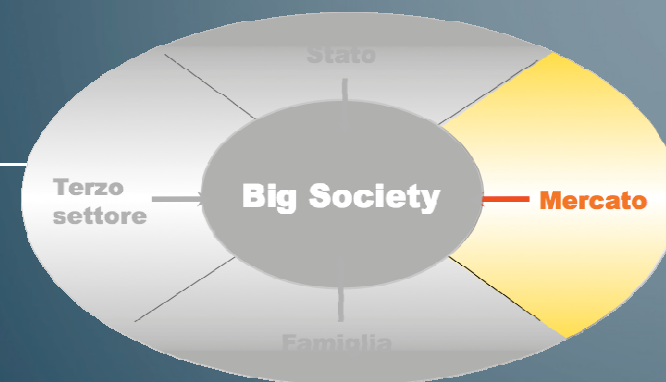
Risparmiando **10.000 Euro** l'anno a partire dai **40 anni** sarà possibile accumularne **700.000 Euro** giunti all'età di **70 anni** ipotizzando un tasso di **interesse del 5% annuo**.

Se si inizia a risparmiare a **30 anni** occorrerà risparmiare **5.500 Euro** per ottenere la stessa cifra alla stessa età.

A 25 anni basteranno circa 4.250 Euro.



Il welfare che sarà



L'esperienza del Gruppo Cattolica: creare una Società dedicata alla previdenza.



Offrire **consulenza professionale** per i bisogni previdenziali e di tutela del futuro delle persone, delle famiglie e delle imprese.

LA PREVIDENZA

- Pensione
- Salute
- Protezione del reddito
- Protezione dal rischio di non autosufficienza
- Pianificazione finanziaria per il futuro dei figli



I fattori distintivi di Cattolica Previdenza

Offerta

Distribuzione

**I FATTORI DISTINTIVI DI
CATTOLICA PREVIDENZA**

Servizio



I fattori distintivi di Cattolica Previdenza

Offerta

Distribuzione

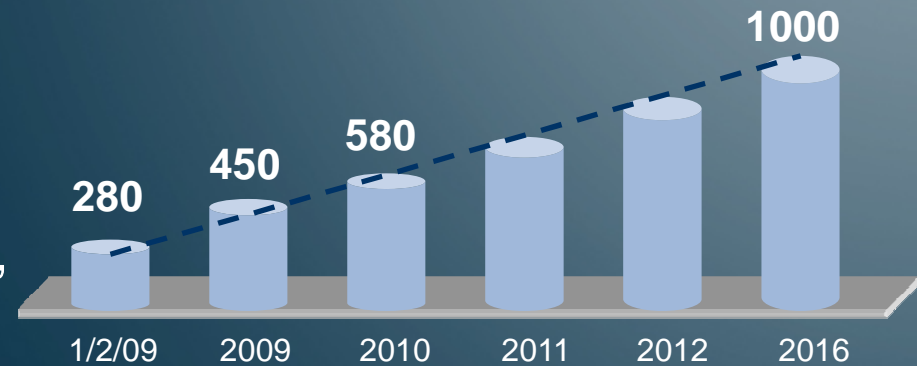
**I FATTORI DISTINTIVI DI
CATTOLICA PREVIDENZA**

Servizio



Creare una nuova e differente professionalità

- Una rete “diretta” di persone con le quali costruire un nuovo mestiere
- Un percorso di crescita professionale, di carriera e di compensation chiaramente definiti per attrarre valorizzare e mantenere i talenti
- Formazione e addestramento come fattori valoriali e per sostanziare l'appellativo di “consulente” (in atto processo di certificazione)
- Guida di “Job Trainer”, cresciuti sul campo, per garantire lo sviluppo dei profili junior
- Focus dei Consulenti Previdenziali sull'**acquisizione** di clienti e sulla relazione continuativa nel tempo con gli stessi





I fattori distintivi di Cattolica Previdenza

Offerta

Distribuzione

**I FATTORI DISTINTIVI DI
CATTOLICA PREVIDENZA**

Servizio



Le caratteristiche dell'Offerta Cattolica Previdenza

RETAIL

**LA "PERSONA"
LE FAMIGLIE CON FIGLI**

CORPORATE

**LE PICCOLE E
MEDIE IMPRESE**

- Focus esclusivo sui prodotti "core" costruiti sul target clienti prescelto.
- Pricing competitivo dei prodotti e sistema di offerta caratterizzato da garanzie "assicurative" ed approccio "life cycle".
- Prodotti coerenti con in livello di expertise della Rete di vendita (*bundled vs personalizzati*).

Coerenza tra expertise e offerta





I fattori distintivi di Cattolica Previdenza

Offerta

Distribuzione

**I FATTORI DISTINTIVI DI
CATTOLICA PREVIDENZA**

Servizio



Il “Servizio Amico”

“SERVIZIO AMICO”, un **Customer Care dedicato al cliente** per le attività di post vendita e per gestire fin da subito una continua relazione tra Consulente Previdenziale, Compagnia e Cliente.



Advisoring a distanza per clienti e consulenti per garantire la disponibilità del contatto e accessibilità alle informazioni.

Servizio “**controllo di qualità**” per garantire la *compliance* e adeguatezza dell’offerta.