

POLIZZE PREVIDENZIALI / L'ANALISI DI COVIP E CONSULTIQUE

Va ai Pip la palma del salasso

Quanto costano i piani individuali pensionistici? Queste polizze sulla vita, che comprendono prodotti tradizionali a prestazioni rivalutabili collegate a gestioni separate e contratti *unit linked*, con prestazioni legate a fondi comuni, sono più o meno convenienti rispetto ad altre forme di accantonamento previdenziale?

Secondo Giuseppe Romano di **Consultique**, la società di analisti e consulenza finanziaria indipendente, «nei Pip o Fip, specie se collegati a *unit linked*, gli oneri possono essere prelevati dal patrimonio gestito, e abbattere i rendimenti prodotti, o dai versamenti effettuati, e ridurre il numero di quote e quindi l'ammontare investito. Tra i costi indiretti ci sono i caricamenti iniziali e successivi sui premi, fissi o percentuali, le spese di trasferimento, *switch* e riscatto, e i diritti. Tra quelli diretti le commissioni di gestione, in percentuale sul patrimonio, quelli di fondi o Sicav, commissioni e spese varie. Secondo la Covip, i costi medi annui variano tra il 2,3% e l'8,1% del capitale investito», risponde l'esperto.

Ma come valutare i costi di Pip e Fip per scegliere il prodotto meno oneroso? «Si simulano i guadagni ottenibili da ipotetici investimenti senza costi e li si confronta a quelli di investimenti al netto dei costi, calcolando il rendimento teorico eroso», spiega Romano. «Se un versamento di 5mila euro per 20 anni dà un

(50mila di guadagno e 100mila di versamenti) e il piano previdenziale, con i costi, dà un montante di 125mila euro (25mila di guadagno e 100mila di versamenti), il 50% (25mila/50mila) dei guadagni ottenibili è eroso dai costi. Un'analisi dell'Ufficio studi di Consultique mostra che i Pip hanno un'erosione media del 53%, i fondi aperti del 35% e quelli chiusi del 15 per cento».

Le compagnie, però, calcolano

no i costi in maniera diversa. «Per rendere comparabili le polizze l'Isvap utilizza il cosiddetto costo percentuale medio annuo che indica quanto cala all'anno, per i costi, il tasso potenziale di rendimento del contratto rispetto a un'operazione ipotetica senza costi. Un costo medio al decimo anno dell'1% su un piano di accumulo di 40 anni significa che i costi del contratto, in caso di trasferimento

della posizione individuale al decimo anno, riducono il rendimento potenziale dell'1% per ogni anno del rapporto previdenziale. Il costo percentuale medio annuo al quarantesimo anno indica di quanto cala ogni anno, per effetto dei costi, il potenziale tasso di rendimento se si mantiene il contratto fino a raggiungere i requisiti per la pensione», conclude Romano.

Nicola Borzi

I costi dei Pip

Stima commissioni omnicomprensive in percentuale, per tipo di prodotto e caricamento sul primo premio

| Tipologia polizza | Caricamento sul 1° premio | N° Linee | piano a 3 anni | piano a 10 anni | piano a 35 anni |
|-------------------|---------------------------|------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Unit Linked | Previsto | 179 | 9,6 | 3,5 | 2,4 |
| | Non previsto | 57 | 4,5 | 2,9 | 2,4 |
| | Totale | 236 | 8,4 | 3,3 | 2,4 |
| Tradizionale | Previsto | 28 | 8,2 | 2,7 | 1,6 |
| | Non previsto | 18 | 4,7 | 2,3 | 1,6 |
| | Totale | 46 | 6,8 | 2,6 | 1,6 |
| Totale | Previsto | 207 | 9,4 | 3,4 | 2,3 |
| | Non previsto | 75 | 4,6 | 2,8 | 2,2 |
| | Totale | 282 | 8,1 | 3,2 | 2,3 |

Fonte: Covip

I NEGOZIALI - 1 / I COSTI VISTI DAL GESTORE

«Fondi avari. E delusi»

«Ci sono fondi pensione che impongono i prezzi, senza badare alla qualità della gestione, e fondi che fanno gare serie, per scegliere veramente i gestori più bravi». Sebastiaan Schrikker, direttore di Banca Gesfid



Sebastiaan Schrikker, direttore di Banca Gesfid

Perché basare la selezione solo sulla variabile prezzo rischia di allontanare i gestori più bravi, che di

essere accorti.

Chi più spende meglio spende...

Beh, risparmiare lo 0,20% di commissioni per ottenere il 2% in meno di rendimento significa rendere un pessimo servizio ai propri iscritti. Il mercato italiano dei fondi è stato drogato da anni in cui si investiva in Bot che rendevano anche il 17% con commissioni bassissime. Non è più così, ma nei consigli di amministrazione dei fondi pensionistici italiani sono ancora in molti a non

I NEGOZIALI - 2 / I COSTI VISTI DAI FONDI

«Sì ma stiamo cambiando»

«È vero che un fondo vuole ridurre al minimo le spese. Ma dopo un mandato che non ci aveva soddisfatti molto, abbiamo cambiato andando a pagare 10 punti base in più di prima. Puntando sulla qualità». Luca Agrò è direttore di Fopen, il fondo pensione complementare del lavoro del gruppo Enel (circa 43mila iscritti); ha concluso da poco la gara per la selezione dei nuovi gestori.

«Prima abbiamo fatto un'analisi qualitativa, poi quantitativa, li abbiamo chiamati a colloquio e solo a chi era rimasto nella short list, abbiamo parlato di soldi. Ma il fattore economico. Un'offerta al ribasso di un gestore più grandi se lo possono permettere, quelli più piccoli non ancora.

chances su quella più cara di una Sgr con migliore curriculum».

Perché avete deciso di pagare commissioni più alte?

Volevamo gestori specializzati e non più generalisti per il nostro comparto bilanciato obbligazionario (350 milioni di euro in portafoglio). È stato affidato a sei società diverse specializzate ognuna in un'area ben precisa. Costa di più, certo, però siamo convinti che dia risultati migliori.

Altri vi seguiranno?

Dipende, ci vuole un patrimonio consistente per diversificare così, altrimenti i costi aumentano. I fondi



Luca Agrò, direttore di Fopen