

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

SOLDI IN TESTA

PREVIDENZA

L'incoerenza degli italiani sul mattone

di Marco lo Conte

Gli italiani, si sa, amano il mattone. Oltre il 76% delle famiglie possiede l'abitazione in cui vive, quota che aumenta con l'avanzare dell'età: tra gli over 65 la percentuale sale all'83,4%, secondo l'indagine 2018 sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, realizzata da Banca Intesa Sanpaolo e Centro Einaudi, che sottolinea come il 26,2% dei risparmiatori più anziani è proprietario anche di altri immobili. Per molti è una ricchezza, soprattutto psicologica, che tuttavia non (sempre) si traduce in una ricchezza economica: sono 520mila gli immobili di proprietà dei privati invenduti, secondo una recente indagine di Banca d'Italia. Una fetta di mercato che fa da cuscinetto all'incontro di domanda e offerta e di fatto non traduce in aumento dei prezzi la ripresa delle compravendite. Se si aggiungono le incertezze sulla situazione economica finanziaria italiana e quelle internazionali, complice una deglobalizzazione che procede a colpi di dazi incrociati, è facile comprendere perché il mattone resti debole.

Eppure i segnali di ripresa non mancano: da inizio anno si registra un aumento delle compravendite del 5,6%, con 573mila, secondo le stime del Terzo Osservatorio Immobiliare 2018 di Nomisma. Ma i prezzi sono scesi mediamente dello 0,9%, un dato medio (è il caso di sottolinearlo?), che mette insieme la stagnazione di molte aree e qualche picco positivo in altre. Per oltre mezzo milione di famiglie, mantenere - anche fiscalmente - un appartamento inutilizzato è un grosso cruccio. La sfida, da decenni, è di trasferire questa ricchezza immobile e di fatto virtuale in ricchezza liquida per i proprietari. Ma banche e consulenti finanziari conoscono bene le resistenze di questi soggetti quanto le proposte di acquisto non sono in linea con le aspettative. Tema molto scottante, soprattutto per i proprietari più anziani. Eppure, ci sono 2 eppure: la percezione riguardo il mattone è ai massimi dal 2011 e in costante ascesa: il 68,7% degli italiani ritiene che si tratti di un investimento sicuro; l'indagine di Intesa Sanpaolo e Centro Einaudi riferisce che solo il 15,2% dei proprietari si dichiara disponibile a vendere la casa per vivere meglio. Un'incoerenza tutta italiana, che i bravi consulenti provano a scalfire da diverso tempo. Con gran fatica.

Pensione, come aumentarla grazie alla «spinta gentile»

Cassa psicologi (Enpap) con il «nudge» ha incrementato di 10 volte il numero di iscritti che versa contributi aggiuntivi

Vitaliano D'Angerio

■ Nudge. Una «spinta gentile» per far versare contributi previdenziali aggiuntivi agli iscritti Enpap, l'ente pensione psicologi. Risultato? Nel 2018 è aumentata di oltre 10 volte la percentuale di coloro che ha scelto di pagare contributi aggiuntivi in misura maggiore al minimo previsto pari al 10% sul reddito netto.

La lezione di Richard Thaler, Nobel 2017 per l'economia, è stata dunque accolta e concretizzata con successo da Enpap guidata dal presidente Felice Torricelli e dal vice Federico Zanon. La scelta dei contributi aggiuntivi viene realizzata in settembre: ebbene a prendere questa decisione nel 2018 sono stati 7.710 psicologi su una popolazione iscritti di 54.070, pari al 14,26%; l'anno precedente erano stati meno di mille (964) su 51.593 iscritti (1,79%). «La maggior parte del 7.710 iscritti che versano contributi aggiuntivi ha scelto l'aliquota massima», si legge nel report Enpap: 5.474 psicologi (71%) ha deciso infatti di versare il massimo, ovvero il 20% sul reddito netto. Alla fine la raccolta aggiuntiva ha generato 10 milioni di euro su un complessivo di 100 milioni.

I TRE NUDGE

In cosa si è concretizzata la spinta gentile? I nudge sono tre, sono stati elaborati dall'Università di Padova (vedi in basso) ed applicati alla procedura Enpap per l'indicazione del contributo previdenziale minimo. In pratica è stata cambiata la «maschera» del programma come dicono in gergo gli informatici. Il nudge più evidente è il primo: è stato pre-selezionato il contributo massimo del 20% (e non il 10% come in passato). Selezionando una contribuzio-

ne più bassa (secondo nudge) appariva il banner che lanciava un allarme: «Con una contribuzione inferiore otterrai una pensione più bassa!». Infine, nudge 3, è stato inserito il beneficio fiscale ovvero il risultato della deduzione dei contributi previdenziali con la stima della cifra minima di risparmio Irpef sulla base del reddito dichiarato.

CONSAPEVOLEZZA E POCCHI RECLAMI

«Quando abbiamo iniziato a ragionare su come migliorare la consapevolezza del meccanismo previdenziale e incoraggiare comportamenti virtuosi fra gli iscritti, abbiamo ritenuto che la loro possibilità di scegliere liberamente, almeno in parte, l'entità dei contributi andasse garantita - spiega il presidente Enpap, Torricelli -. Al di là dello straordinario aumento degli importi raccolti, l'utilità di questa prima sperimentazione è di aver permesso una più chiara comprensione del funzionamento della previdenza contributiva e dei vantaggi fiscali connessi».

Eppure da una categoria più «sgamata» su questi temi, ci si sarebbe aspettati una maggiore resistenza. «È chiaro che il nudge da solo non è sufficiente - sottolinea il vicepresidente Zanon -. Se abbiamo ottenuto tali risultati è grazie ad un clima di fiducia, basato su ascolto e dialogo che abbiamo coltivato nei nostri ultimi cinque anni di governo Enpap». La «spinta gentile» è stata realizzata in modo trasparente e annunciata in luglio. «È partito un dibattito nei forum e anche su Facebook - ricorda Zanon -. Un confronto civile e approfondito». Alla fine i reclami sono stati meno di una decina, viene specificato e «tutti risolti al meglio».

GLI ALTRI

Torricelli e Zanon presenteranno i dati e i risultati raggiunti anche alle altre Casse e fondi pensione. E chissà che nei prossimi mesi si arrivi a una spinta gentile pure per il pagamento delle tasse.

[@vdangerio](#)
© RIPRODUZIONE RISERVATA

La nudge unit in Inghilterra per far pagare le imposte

E nell'ateneo di Padova vengono studiate le applicazioni per l'Italia

■ «I nudge non sono imposizioni: mettere frutta al livello degli occhi è un nudge, vietare il cibo spazzatura non lo è»: la definizione è di Richard Thaler, l'economista premio Nobel 2017, che ha concepito la strategia del nudging. La Cassa di previdenza psicologi (Enpap) lo ha applicato per la prima volta al mondo delle pensioni. Ad aiutare l'ente sono stati due docenti dell'università di Padova, Enrico Rubaltelli e Lorella Lotto, entrambi del dipartimento di psicologia dello sviluppo e della socializzazione.

Ma le teorie di Thaler potrebbe-

Come funziona la «spinta gentile» di Cassa psicologi

NUDGE 1

Percentuale di default al 20%

Comunicazione reddituale 2017

<< Indietro

Scegli la percentuale di contribuzione sul reddito netto che intendi versare

20% 19% 18% 17% 16% 15% 14% 13% 12% 11% 10%

NUDGE 2

Banner in caso di scelta di una percentuale inferiore a quella di default

Comunicazione reddituale 2017

<< Indietro

Scegli la percentuale di contribuzione sul reddito netto che intendi versare

20% 19% 18% 17% 16% 15% 14% 13% 12% 11% 10%

Attenzione
Con una contribuzione inferiore otterrai una pensione più bassa!

NUDGE 3

Indicatore di guadagno fiscale IRPEF, stimato in base ai redditi e all'aliquota di contribuzione scelta

Guadagno fiscale stimato*

2.327,50 €

Approfondisci

*I contributi previdenziali (soggettivo e maternità) sono INTERAMENTE DEDUCIBILI: la somma versata viene sottratta dal reddito complessivo a cui viene poi applicata l'aliquota IRPEF

PREVIDENZA, I NUMERI DEL NUDGE

14,26%

LA CRESCITA

Sono aumentati di 10 volte gli psicologi che hanno scelto di versare contributi previdenziali aggiuntivi in misura maggiore al minimo. Erano 964 su 51.593 nel 2017 (1,79%); dopo l'operazione nudge sono diventati 7.710 su 54.070 (14,26%) nel 2018

10 milioni

LA RACCOLTA AGGIUNTIVA

Grazie all'operazione di nudging la raccolta di contributi si è incrementata di 10 milioni di euro su una raccolta totale di quasi 100 milioni. La media di contributo aggiuntivo è stata pari a 1.300 euro

ro essere applicate anche al pagamento delle tasse? «In alcuni Paesi sono state create delle nudge unit che si occupano proprio della materia fiscale - ricorda Rubaltelli -. È il caso della Gran Bretagna, il primo Paese che ha creato una struttura di questo tipo». Poi, viene spiegato, la teoria del nudging va testata sul campo «e quello che è stato realizzato in Gran Bretagna sul fronte fiscale non è detto che abbia lo stesso successo in Italia».

Un recupero dell'evasione fiscale italiana grazie alle teorie di Thaler è forse un miraggio. Oltre

Londra, altri Paesi europei (Germania, Olanda e Danimarca) ne stanno testando l'utilizzo in vari campi. Vedremo se dopo l'esperienza Enpap, anche in Italia verranno avviate altre sperimentazioni in questo settore.

In particolare potrebbero usarlo le Casse di previdenza dei professionisti e i fondi pensione per incentivare il primo e il secondo pilastro delle pensioni. Grazie a Thaler. — V.D'A.

v.dangerio@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA