

La psicologia della previdenza

di Stefano Olivieri Pennesi [*]



Nelle pagine che seguiranno cercheremo di esaminare e riflettere su aspetti che riconducono ad un unicum il tema attualissimo e di grande impatto, ossia del crescente **bisogno**, che ci riguarda tutti, di **“Previdenza”**, legandolo a tutte quelle che sono le cosiddette ricadute e riflessi **“psicologici”** che tale valore economico-sociale, imprescindibile per la **vita delle persone**, porta con sé.

Gli **aspetti di natura psicologica**, che vanno ad impattare nella sfera previdenziale, in sostanza, avvicinano finanza ed economia **“comportamentale”** ad un mercato molto particolare e vincolante, quello delle **prestazioni di welfare**, influenzato dall’ottenimento di benefici riflessi e proiettati al futuro delle persone.

Per comprendere le motivazioni per le quali soprattutto **le nuove generazioni** di lavoratori che hanno fatto ingresso da poco tempo nel mondo del lavoro, segnalano oggettive **riserve** se non **riluttanze**, e direi anche **“inerzia”** nell’affrontare il tema del loro **futuro previdenziale**, bisogna partire da lontano.

In primo luogo, si può affermare che le persone più giovani tendono, naturalmente, a rimandare la questione della indispensabilità di ragionare su il **necessario accantonamento** e quindi risparmio di parte del loro reddito, da rendere disponibile a beneficio **di una o più pensioni future**. Questo si può spiegare con il fatto che la nostra mente, il nostro **“pathos”** dà più valore al presente che al futuro, più o meno remoto, e quanto le **“emozioni”** contingenti che viviamo influiscano nelle decisioni di rilevanza economica.

Proviamo ad inquadrare, concettualmente, cosa sia e cosa studia la **“psicologia della previdenza”**. Un primo elemento ci conduce ad interrogarci sulle ragioni per le quali le persone, in buona parte, ignorino o peggio sottovalutino il significato ed impatto del proprio futuro pensionistico. Tendenzialmente, la natura della mente umana predilige e sceglie accadimenti presenti e tangibili, ossia tutti quegli appagamenti e aggiungo esigenze immediate, rispetto a bisogni per un domani distante ed incerto.

Per tale ragione, i decisori politici, gli addetti ai lavori, le amministrazioni ed enti di settore, mettono in campo le cosiddette **“spinte gentili”** denominate **Nudge**.

Con detto termine deve intendersi una strategia che si estrinseca nell’**economia comportamentale** e che consiste nell’influenzare, in maniera tenue, il contesto decisionale di una

persona, per indurla a **scegliere determinate opzioni**, con l’unico accorgimento di non intaccare la libertà finale di preferenza.

Ciò che guida le decisioni delle persone verso un’opzione specifica, ad esempio rispetto alle scelte economiche, in assenza di imposizioni di alcun obbligo, al fine di aiutare le persone a fare scelte ponderate e comunque migliorative rispetto ai propri bisogni, lasciando intatta la irrinunciabile libertà nell’agire, a mio sommo parere rappresenta un **valore di civiltà sociale**.

A ben vedere, però, lo stesso **Legislatore** potrebbe condurre ugualmente verso risultati attesi per la collettività, del nostro e degli altri Paesi, relativamente all’ambito dell’**economia della previdenza**, con **provvedimenti normativi** e gestionali finalizzati ad incoraggiare i lavoratori dipendenti, autonomi, liberi professionisti, veicolando un risparmio crescente ed incrementale finalizzato nel costruire una sicurezza economica di lungo termine.

La previdenza è anche psicologia

Partiamo volutamente da un assunto che, a livello accademico, sembra ampiamente condiviso. La **modalità con cui le persone assumono decisioni sul proprio futuro** è nella gran parte dei casi frastagliato e influenzato da vincoli mentali e atteggiamenti prudenti o meno prudenti, a causa di condizionamenti psicologici del vissuto esistenziale, contestuale e parallelo. Questo viene studiato, appunto, dal ramo identificato come **“psicologia comportamentale”** e dalla **“neuroeconomia”**, vale a dire quell’ambito di studio che collega le neuroscienze, l’economia e la psicologia atto a

comprendere come il cervello umano assuma decisioni di tipo economico, ad esempio, quando lasciamo che le emozioni influenzino le nostre decisioni.

La nostra amigdala, che gestisce cerebralmente le variegate emozioni, induttivamente attribuisce un minor valore a ciò che potrebbe prospettarsi in futuro, proprio per la non coerenza delle scelte da compiere, rispetto a quelle che si prospettano nell'immediato. Il nostro pensiero considera una somma guadagnata o spesa oggi, molto più significativa e tangibile rispetto, ad esempio, ad una somma versata ad un fondo pensione per quando saremo anziani.

È altrettanto evidente di come vivendo in una **società che apprezza le gratificazioni** nella loro immediatezza, il destinare pensieri alla necessità di un trattamento pensionistico futuro, richieda uno **sforzo di pianificazione** che si contrappone a stimoli e bisogni immediati che si manifestano con rapidità e continuità nella vita quotidiana, vivendo il presente.

È altrettanto vero, però, che le scelte delle persone mutano in base a come viene presentato un problema. Sempre rimanendo in tema previdenziale, ad esempio, prospettare l'incremento dei **versamenti pensionistici** con un profilo di **"investimento per il proprio benessere"** ha molto più successo rispetto a proporlo come **"un vincolante ampliamento di tassazione"**.

In un contesto caratterizzato da **evidenti trasformazioni del mercato del lavoro** e quello professionale come pure da crescenti interrogativi sul futuro pensionistico di tutte le tipologie di lavoratori, il tema previdenziale assume inevitabilmente una dimensione che non è soltanto "tecnico attuariale" o normativa, ma non di meno psicologica, culturale e organizzativa.

Addentrarsi nei meandri dell'argomento previdenza significa, imprescindibilmente, par-

lare del **nostro futuro economico e di vita**. Disegnare progetti professionali formativi, di ricerca della possibile continuità lavorativa, di consapevolezza dei propri mezzi e del proprio futuro, ma anche di ricerca di stabilità economiche, affettive, abitative, in una parola di sicurezza percepita. Significa quindi interrogarsi sulle condizioni che permettono di esercitare il proprio lavoro con maggiore stabilità possibile, e quindi serenità diffusa.

Previdenza comportamentale

Uno dei bisogni delle future generazioni, ritengo, sia la **promozione della crescita per il risparmio ai fini previdenziali**. Da qui nasce quello che una componente di tecnici con visione previdenzialistica definisce il contributo della previdenza "comportamentale" finalizzata alle scelte previdenziali, portando avanti un approccio tradizionale e comportamentale, al tempo stesso, lungo un aggregato di neuroeconomia e prestazioni pensionistiche.

Aspetti dell'approccio comportamentale alle tematiche previdenziali

- Osservazione della distanza temporale dei benefici che ne determina un minor grado di attrattività
- Complessità di sistema: esistenza di variegate opzioni e comparti di impiego finanziario e conseguente numerosità delle scelte possibili
- Confronti costanti tra conservazione salario differito del TFR/TFS rispetto alle possibili adesioni alla previdenza complementare. Faticosità e difficoltà delle scelte da compiere.
- Continui mutamenti dell'assetto normativo riguardanti il primo pilastro (previdenza obbligatoria) rendono oscillante e poco chiaro la funzione del secondo pilastro (previdenza complementare)
- Il possesso di una maggiore cultura finanziaria in media rende più propensi alla pianificazione pensionistica nel lungo periodo.
- Il possesso di una limitata cultura finanziaria mediamente porta a scelte tese ad una propensione all'indebitamento più facile con maggiori problemi di risparmio.



Esistono quindi, immancabilmente, dei **riflessi psicologici della cultura previdenziale** che influenzano, profondamente, il nostro stato di benessere, come non di meno le nostre decisioni di natura finanziaria. La capacità di **percepire una sicurezza futura** attenua il fattore ansiogeno cagionato da vulnerabilità economica. Altrettanto possiamo dire che la piena consapevolezza (tanto negativa quanto positiva) del proprio futuro pensionistico, genera una proiezione (per lo più negativa) sulla propria aspettativa di vita, sulla salute e sul ruolo sociale spettante.

Il Bias dello stato delle cose, ossia “**status quo Bias**” (concettualizzato in psicologia ed economia comportamentale) rappresenta una distorsione cognitiva per la quale le persone prediligono che le cose “rimangano come sono”, rivelando una accentuata resistenza ai cambiamenti.

Con la stessa “procrastinazione” **spesso si tende a rimandare la possibile adesione** alle formule e strumenti di previdenza complementare, concentrandosi sulla falsa illusione di avere “ancora molto tempo”. Il nostro naturale orizzonte temporale è per propria natura limitato, questo rende difficile percepire un beneficio concreto a 20-30 anni di distanza.

Non a caso lo strumento della **costruzione dei “bilanci tecnici”**, vincolanti, degli enti di previdenza pubblici e privati, realizzati con metodi e studi attuariali, vengono elaborati con un orizzonte temporale di cinquanta anni, proprio per una osservazione ponderata e a lunga gettata, che il semplice utente previdenziale non potrebbe valorizzare rispetto al proprio futuro pensionistico.

Oltre questo è opportuno dare evidenza di come il **dibattito sulla sostenibilità e sull'efficacia del sistema pensionistico**, nel nostro Paese, continua ad essere di estrema attualità. Ci si trova a dipanarsi tra dinamiche demografiche, aumento della speranza di vita e vincoli di finanza pubblica, sempre più stringenti anche a livello comunitario.

La giusta consapevolezza che il cosiddetto pilastro primario, gestito quale **pensione pubblica**, potrebbe non garantire, in futuro, un tenore di vita simile, rispetto a quello garantito con gli ultimi stipendi percepiti, è ormai una vulgata diffusa nell'opinione pubblica.

Ma ora è giusto chiedersi, per non cadere in luoghi comuni che spesso sono scarsamente attendibili, **quanta cultura diffusa in tema previdenziale vi è nel nostro Paese? E a seguire quanto ne sanno realmente e consapevolmente gli italiani di pensioni pubbliche e di strumenti di previdenza complementare? Ma ancora quali possono essere le paure, le incertezze e le esigenze** di coloro già iscritti,

o che intendono consapevolmente aderire alle varie tipologie di fondi pensione?

Partiamo quindi dall'esaminare il **pensiero della categoria dei lavoratori occupati**. Per questo facciamo menzione, entrando più nello specifico, di una recente **indagine Mefop** (società partecipata totalmente dal MEF nata all'inizio degli anni 2000 per diffondere la cultura previdenziale e supportare in fase di start-up la nascita, la promozione e lo sviluppo di fondi della previdenza complementare) mostra che, tra questa categoria, **la percezione della sicurezza risulta essere elemento particolarmente mutevole**. I dati analizzati hanno comunque rivelato che:

- la **pensione pubblica** appare (almeno per la coorte dei lavoratori anagraficamente più giovani) meno certa anche rispetto al suo raggiungimento e agli importi che verranno erogati, in confronto con ciò che verrà offerto dai fondi di previdenza complementare;
- i **fondi pensione** vengono percepiti come strumento per lo più affidabile, e al contempo flessibile, ma soprattutto quale veicolo per poter differenziare e neutralizzare il rischio legato alla osservata e avvertita instabilità delle regole che governano la previdenza pubblica;
- questa **differenza di percezione**, (sottolineando anche la stessa natura psicologica che la genera) è particolarmente significativa nelle fasce più giovani e in chi ha una maggiore familiarità e conoscenza del funzionamento dei variegati prodotti previdenziali, tra i quali appunto fondi pensione.

Rifacendoci all'elemento di questa “percezione” la stessa troverebbe una spiegazione ancora più evidente se si osservasse, con attenzione, la **immanente trasformazione e grave flessione demografica** in atto nei maggiori paesi industrializzati del nostro continente, ma in particolare nel nostro Paese.

Aggiungiamo, al contempo, che **l'Italia è oggi una delle nazioni più longeve al mondo**: basti pensare alle percentuali assolute di ultrasessantacinquenni e anche di ultraottantenni che superano plasticamente le percentuali di bambini sotto i dieci anni.

Questo evidente **squilibrio**, ormai strutturale, non rappresenta esclusivamente un dato statistico, bensì è un fattore determinante per la cosiddetta **tenuta del sistema previdenziale pubblico**, che continua a basarsi sul principio tecnico del sistema a “ripartizione”, vale a dire che va a supportarsi nelle contribuzioni dei lavoratori attivi, a loro volta impiegate per pagare la quantità delle pensioni in essere.

Osserviamo quindi un contesto in cui **la platea dei contribuenti si restringe**, anche per cause demografiche, mentre quella dei beneficiari si amplia. Va da sé che la maggiore consapevolezza del limite fisiologico del primo pilastro diventa assai più limpida. I lavoratori dipendenti o autonomi percepiscono che il sistema pubblico, pur mantenendo la propria funzione essenziale di pensione “basilare”, è inevitabilmente esposto alla capacità/incapacità dello Stato di governare il sistema garantendo la costanza e lo stock dei flussi di entrate contributive, certe e intangibili. Questo con la consapevolezza, ai noi, di una materia, quella della previdenza, troppe volte interessata da continui interventi e non sempre coerenti da parte dei legislatori che si sono succeduti negli ultimi trent’anni e che hanno minato certezze e stabilità future per i lavoratori.

Ecco da dove nasce l’idea e il **“sentiment psicologico”**, sempre più diffuso, che la **previdenza pubblica** non possa più essere e rappresentare l’unico strumento per vedersi garantire e quindi costruire una sicurezza economica futura di natura previdenziale.

La necessità quindi di un’**integrazione previdenziale e/o assicurativa privata** non proviene soltanto da un giudizio negativo o di sfiducia nei confronti dell’Ente previdenziale pubblico (tra l’altro il maggiore a livello europeo) ossia INPS, ma dalla semplice **constatazione che lo scenario attuale richiede una differenziazione di strategia (micro e macroeconomica)** in grado di distribuire il cosiddetto rischio, ma aggiungo i benefici previdenziali e assicurativi su più strumenti. In tal senso, la previdenza complementare si configura come una risposta attuale e direi naturale, quale scelta consapevole e non “emotiva” **per salvaguardare nel tempo differito, un tenore di vita sufficiente e adeguato** rispetto

ad una crescente vulnerabilità osservata delle possibili fragilità che esporrebbero il sistema pubblico previdenziale.

Ciò nonostante, anche in presenza di **evidenti vantaggi** nel ricorrere, per le personali coperture previdenziali e assicurative, ai molteplici veicoli, del variegato mondo dei **Fondi previdenziali**. In questo le indagini menzionate di Mefop, Covip, ecc. evidenziano che una componente significativa di lavoratori del nostro Paese non aderisce alla previdenza complementare, anche se per il vero l’ultima **Relazione 2025** fornita al Parlamento dal Presidente della Covip, ci evidenzia il dato nettamente in **crescita delle adesioni ai Fondi pensione** in tutte le tipologie esistenti (come massa finanziaria raccolta e gestita e numero assoluto di iscritti).

Il motivo principale delle mancate adesioni, menzionando sempre i dati delle ricerche Mefop, sta nella **percezione psicologica di non riuscire a risparmiare adeguatamente o sufficientemente**, con la finalizzazione per scopi previdenziali, citata nell’ultima ricerca da una consistente percentuale del campione statistico di lavoratori intervistati (circa 1/3). Questo dato, evidentemente, varia per genere, età e condizione socioeconomica, ma rimane sorprendentemente costante nel segnalare un “sentimento” diffuso di impossibilità, a concretizzare un percorso e poi traguardo, finanziariamente gestito, plausibilmente raggiungibile, al limite della rassegnazione.

Eppure, come detto, le stesse rilevazioni, dell’**Autorità di vigilanza sui Fondi Pensione**, mostrano un dato opposto e incoraggiante: laddove si investe su informazione e divulgazione previdenziale, i tassi di adesione crescono sensibilmente. Il motivo è pleonastico. Quando i benefici e il funzionamento di un fondo pensione vengono spiegati e divulgati in modo chiaro e concreto, si produce comunque una reazione positiva e proattiva. In questo, un ruolo non secondario può essere svolto dalle organizzazioni sindacali e datoriali, dai Fondi bilaterali, dalla Covip e direi da tutti gli attori istituzionali fortemente interessati al bene collettivo che rappresenta la Previdenza.

Viviamo quindi anche il paradosso, come emerge dal continuo confronto tra gli esperti della materia pensionistica, **che una vasta parte di soggetti attivi, rinunciano ad aderire a qual si voglia for-**



ma di previdenza integrativa per il timore di non disporre di sufficienti/congrue risorse da destinare a tali scopi, rinunciando però a benefici quali una minore tassazione rispetto a quella applicata al TFR/TFS, ulteriori vantaggi fiscali, come anche ai contributi dovuti dal datore di lavoro per sostenere la previdenza integrativa.

Si pensa quindi necessario attuare un circolo virtuoso, mettendo la collettività nelle condizioni di **comprendere le evoluzioni dei sistemi previdenziali moderni** (io affermo sia pubblici che privati), permettendo anche con strumenti psicologici di **decidere e agire con piena consapevolezza**, superando ogni ostacolo che prevalentemente riflette un sentire preconcepito, anche di tipo culturale. Infatti, il tema cogente della ancora limitata iscrizione ai fondi pensione è anche profondamente culturale, in quanto una parte rilevante di contribuenti lavoratori non si fida sufficientemente dei veicoli finanziari esistenti e la loro “stabilità”. In alcuni sondaggi condotti sull’argomento, **fino al 40% degli intervistati** afferma semplicemente della **manca di fiducia e di adeguata consapevolezza** sul funzionamento e sulle garanzie dei fondi pensione, anche sul versante psicologico, diventando un **freno oggettivo** alla diffusione e quindi ricorso al secondo pilastro previdenziale.

Economia comportamentale, concetti

“**L’economia comportamentale**” nasce nell’ultimo trentennio del Novecento, con il contributo fondamentale di due accademici in scienze Psicologiche: **Kahneman e Tversky**, concretamente si è elaborato il concetto della **imprescindibilità della psicologia nella disciplina economica**. L’economia comportamentale, quindi, assume un **ruolo di mediazione** tra il comportamento umano concreto e i modelli decisionali di natura economica.

Attenendoci alle considerazioni che seguiranno e in particolare al tema della **scelta finanziaria**, focalizziamoci sulla decisione di aderire o meno, ad esempio, ad un **piano di investimento che permetta** a ciascun individuo, una volta raggiunta l’età pensionabile, **di condurre una vita dignitosa**.

La possibile idoneità, rispetto alla correttezza dei processi decisionali, non può risiedere soltanto nelle cosiddette scorciatoie o semplificazioni mentali, esistono anche delle **“distorsioni comportamentali”** di carattere cognitivo e/o emozionale che guidano

ad un’errata valutazione sulle alternative di scelta.

Queste sono le distorsioni, denominate **Bias**, di cui sopra abbiamo già fatto cenno. Nei fatti rappresentano dei **pregiudizi** (che ci inducono ad **errori di valutazione**) che si verificano nella fase antecedente all’emissione di un’opinione e interessano sia il modo in cui gli individui rinviengono ed elaborano le informazioni, **Bias cognitivi**, sia il modo in cui essi si sentono nel momento in cui conservano tali informazioni, **Bias emozionali**.

L’economia comportamentale ha attuato una sorta di dottrinale **“revisione dubitativa”** rispetto alla **“Teoria dell’utilità attesa”** enunciata nell’economia classica, per descrivere il processo di valutazione delle alternative da parte degli individui, secondo la quale l’unico fattore che conta, nelle scelte di tipo economico, è il suo **“valore atteso”**.

Esiste anche una **seconda componente** dell’economia comportamentale di particolare rilevanza. Si tratta dalla **“teoria motivazionista”**, che introduce un nuovo modo di originare l’**atteggiamento degli individui di fronte al fattore rischio**, non più basato sulla funzione di utilità secondo la quale gli individui sono principalmente contrari al rischio in se, ma neppure sulla funzione del valore per cui la propensione al rischio dipende dal fatto di trovarsi in un contesto di possibile perdita o guadagno, viceversa è l’analisi di due elementi, uno interno e l’altro esterno agli individui, che ne influenzano direttamente il comportamento.

Per essere più chiari sull’elemento “rischio” la predisposizione a ciò dipende dall’**importanza che ciascun soggetto attribuisce ai risultati negativi e a quelli positivi**, infatti, l’obiettivo di raggiungere la **sicurezza (economica, sociale, affettiva)** deriva dall’attribuzione di un peso maggiore agli esiti indesiderati, mentre l’obiettivo di ottenere un vantaggio potenziale, di qualsivoglia natura, deriva dall’attribuzione di un peso maggiore agli esiti favorevoli attesi. Comunque, in tale contesto hanno il loro peso anche le esperienze pregresse, l’educazione familiare, gli aspetti caratteriali ed emozionali individuali.

La teoria motivazionista testimonia, inoltre, come la paura e la speranza condizionano le scelte sul contrarre o meno dei rischi generici. La paura nutre l’avversione naturale al rischio, in quanto tende a sovrastimare le probabilità di esiti negativi. Diversamente, la speranza alimenta la propensione ad affrontare comunque i rischi poiché porta a sovrastimare la probabilità di esiti positivi.

Le scelte previdenziali ostaggio di condizionamenti psicologici

Le **scelte previdenziali**, frequentemente, non vengono assunte o **rinviate *sine die***, non a causa della mancanza di fondi o disponibilità finanziarie, ma viceversa **condizionate da elaborazioni mentali ed emotive**. In questo veniamo assistiti dalla psicologia cognitiva che aiuta a dimostrare come il cervello umano stenti a pianificare, in piena consapevolezza, il futuro a lungo termine, rendendo conseguentemente il bene pensione un obiettivo astratto prigioniero di automatismi, paure, preconcetti, e concettualmente lontano nel tempo.

Pauperismo economico

Affrontiamo ora, per una maggiore comprensione e completezza del presente elaborato, il fenomeno socioeconomico di **progressivo impoverimento materiale**, ma anche culturale e di relazione, detto anche **depauperamento sociale**, termine la cui radice terminologica è (**Pauperismo**). Assistiamo nel tempo, in determinati periodi storici e durante particolari cicli economici, come larghi strati della popolazione sono colpiti dalla povertà. Le ragioni che spiegano tali eventi sono molteplici, sia di carattere strutturale, quali la penuria di risorse o la diseguale distribuzione della ricchezza, sia di carattere eccezionale, come guerre, carestie, o calamità naturali che possono provocare gravi situazioni di depressione economica e di disoccupazione o accentuare squilibri già esistenti.

Il concetto di pauperismo **nacque in Inghilterra verso il 1800** per indicare la povertà quale fenomeno collettivo di massa relegando i poveri a categoria sociale. Decisivo per la formazione

di questo concetto innovativo fu la comparsa di una **nuova forma di Povertà**. Si considerava **Pauper** (temine di origine latina ma anche utilizzato come sinonimo di proletariato) chi non riusciva, anche in presenza di un proprio lavoro, a procurarsi un reddito sufficiente, impattando quale **“Questione sociale”** dell'epoca.

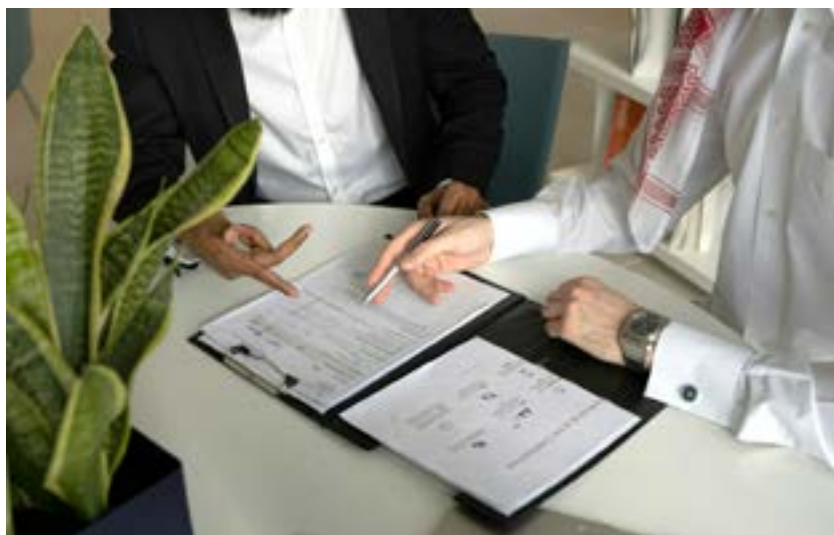
Pur consapevoli che l'impoverimento, o meglio la povertà assoluta, quale fenomeno collettivo, abbia interessato in larga parte l'**età antica e medievale**, il problema, nella sua attuale accezione economica e analitica, si è imposto come elemento di necessaria analisi soltanto agli **inizi dell'età moderna**, quando lo **sviluppo dell'economia di scambio**, come la conosciamo ora, determinò il progressivo allontanamento dalle zone interne e rurali di una notevole massa di popolazioni, indotta ad emigrare appunto per fattori economici e di povertà assoluta, verso gli agglomerati urbani e le città, per prestare, come salariati, la propria attività lavorativa, le proprie braccia. Durante il secolo scorso **parallelamente all'evoluzione economica**, molti paesi hanno dato vita e variegate ed articolate **legislazioni sociali**, con lo scopo di **tutelare le fasce meno abbienti e povere** della popolazione per poter garantire determinati servizi di assistenza. Per il vero tale problema di povertà economica estrema e diffusa affligge Paesi in via di sviluppo e del Terzo Mondo provocando continui ed incontenibili flussi migratori verso i paesi più ricchi.

Conclusioni: la previdenza complementare come scelta consapevole

Il confronto sul tema sociale, qui affrontato, mostra chiaramente **due realtà parallele**: da una parte della popolazione la percezione che la

previdenza privata sia comunque necessaria, anche per scopi pubblici, e non di meno sicura e vantaggiosa. Viceversa, un segmento consistente di lavoratori, anche i più giovani rimane alquanto scettico ma spesso anche disinformato, auto limitando così le concrete personali opportunità di costruire un futuro previdenziale certo ed adeguato.

La sfida che aspetta tutti noi, in futuro, ma direi non di meno oggi, è quella di saper **trasformare queste percezioni**, per lo più dettate da motivi psicologici intangibili che diffondono incon-



sapevolmente i fattori rischiosi e le incertezze, in azioni che offrono **maggiore consapevolezza sul futuro economico previdenziale**.

La **previdenza complementare** non deve essere un lusso, né tantomeno uno strumento complesso e remoto: ma maggiormente un'opportunità concreta per integrare le pensioni pubbliche, differenziando il rischio come anche poter sfruttare tutti i vantaggi fiscali e contributivi previsti.

La previdenza di secondo pilastro non si limiterebbe, quindi solamente, a soddisfare interessi esclusivamente privati, ma assolverebbe a una **funzione concorrente e analoga a quella pubblica**, poiché idonea a realizzare anch'essa interessi generali, come la soddisfazione di bisogni socialmente rilevanti. In tale prospettiva, la previdenza complementare e la previdenza pubblica possono realizzare un obiettivo comune, cioè quello di assicurare, "insieme" **la garanzia prevista dall'art. 38 della Carta Costituzionale** ovvero ottenimento cumulativo dei «**mezzi adeguati alle esigenze di vita**».

Non si tratta soltanto, per la previdenza opzionale, di sostenere ulteriori e facoltativi bisogni economici, rimessi alla libera scelta del lavoratore, viceversa di "compendiare" in valori assoluti, target finanziari adeguati a sostenere una vita dignitosa da viverli nella terza età, ricorrendo ad una "contaminazione" tra interesse pubblico e privato, riguardante l'intera collettività. Si otterrà così un **bilanciamento tra tutela pubblica prevista**, che opera in modo obbligatorio per salvaguardare i valori fondamentali indisponibili, garantiti dalla Costituzione, di ogni lavoratore e **sostegni ulteriori e facoltativi**, rimessi alla libera scelta del lavoratore.

L'informazione, l'educazione finanziaria, abbinata alla **cultura del risparmio** di-

ventano, quindi, strumenti fondamentali per incrementare la consapevolezza nell'agire, a beneficio delle possibili maggiori adesioni ai fondi pensione.

Un tema irrinunciabile, quindi, è rappresentato dalla **adeguatezza sistemica connessa al trattamento pensionistico**. Per cui l'adeguatezza dei «mezzi» detenuti, rispetto alle «esigenze di vita», di cui all'art. 38, comma 2 Costituzione, ha assunto una centralità nel dibattito sia dottrinale che giurisprudenziale, anche rispetto al sistema di tutele contro la vecchiaia, cioè, in primis, il trattamento pensionistico.

D'altro canto, anche la previdenza complementare, pur conservando la sua radice privatistica e la facoltatività dell'adesione (nonostante i diversi meccanismi di incentivazione e da ultimo le modifiche legislative che impongono per i nuovi assunti l'obbligatorietà dell'adesione ad essa, ovvero, l'espressa rinuncia da formalizzare mantenendo il TFR/TFS come retribuzione differita) osserviamo lo scopo comune unitamente alla previdenza pubblica di base, volto al perseguimento dell'obiettivo generale appunto dell'adeguatezza.

Tuttavia, è doveroso osservare che per entrambi i veicoli previdenziali (di primo e secondo pilastro) si viene a configurare un meccanismo di adeguamento delle prestazioni economiche con la precondizione dell'elemento di volontarietà di scelta della persona.

La sfida per le nostre Istituzioni, per l'Autorità titolare dei controlli sui diversi Fondi e sulle Casse di Previdenza private, ovvero la COVIP, ma anche degli operatori finanziari dei fondi è **rendere questa conoscenza fruibile all'intera platea sociale**, tentando di trasformare la percezione basica di quello che rappresenta la previdenza complementare, da inconsapevole e rischiosa opzione comunque facoltativa, a scelta razionale e ben ponderata, per il futuro che ci attende, in un mondo tecnologico e sociale in continua evoluzione.

Per concludere parteciperei questo concetto: oggi si rende sempre più necessario **possedere una garanzia previdenziale ulteriore**, tra bisogni reali crescenti, ed esigenze di una **vita dignitosa**, da poter disporre sempre. ■



[*] Dirigente INL, Direzione Centrale Risorse - Uff. III° - Bilancio e Patrimonio. Professore a contratto c/o Università Tor Vergata, titolare della cattedra di "Sociologia dei Processi Economici e del Lavoro" nonché della cattedra di "Diritto del Lavoro". Il presente contributo è frutto esclusivo del pensiero dell'autore e non impegna l'Amministrazione di appartenenza.