

***Sviluppare la previdenza complementare in un contesto di PMI
Il caso del Fondo Pensione Regionale del
Friuli Venezia Giulia***

Seminario Assoprevidenza, Novembre 2010

P.Marizza

Agenda

- *Il progetto – lo stato dell'arte*
- *I potenziali benefici per i vari attori coinvolti*
- *Ipotesi di valorizzazione del Fondo Pensione Regionale del FVG*
- *L'opzione di mobilitazione dello stock di TFR maturato*
- *Investire nelle economie locali*

Lo stato dell'arte

- Studio realizzato dal **Centro Interdipartimentale di Ricerca sul Welfare** dell'Università di Udine (S.Miani, P.Marizza, M.Mugherli, A. Dreassi)
- **Sponsorship** della Banca Popolare di Cividale
- Conferenza stampa di avvio in Regione

- **Presentazione** dello studio agli stakeholders
- In corso di redazione Legge Regionale per l'istituzione del Fondo
- Attività formativa ed informativa sul territorio (TbD)

OBIETTIVI : progettare un **SISTEMA INTEGRATO LOCALE DI WELFARE PREVIDENZIALE EVOLUTO** che possa:

- estrapolare **l'intero potenziale** socio-economico del contesto di riferimento
- **coniugare** innovatività, profittabilità, efficienza ed efficacia gestionale con l'orientamento al singolo aderente e al territorio
- fungere da **benchmark** e da **supporto ai policy makers** locali e nazionali per la messa a regime in tempi brevi della previdenza complementare

Il quadro socio-economico del Friuli Venezia Giulia

Tessuto socio economico fortemente incentrato sulle PMI

*Tessuto economico di **PMI** che favorisce asimmetrie informative e di adesione:*

- lavoratori operanti in imprese <20 addetti nel 2006: 59,1%
- imprese che occupano <20 addetti nel 2006: 97,4%



*Limitata adesione alle **previdenza complementare**:*

– tasso di penetrazione: ~19,6%



*Prospettive evolutive della **popolazione** avverse:*

- pop. <15 anni nel 2008: ~12,2% (vs. Italia: 14,0%)
- pop. >65 anni nel 2050: ~32,6% (vs. 2008: 23,0%)
- tasso di fecondità 2008: 1,36 (vs. Italia: 1,41)



Forte incidenza del comparto pubblico sul totale degli occupati:

- nel 2007 è pari all'16,3% (vs. Italia: 13,3%)
- ~15.800 lavoratori sono coinvolti dal Comparto Unico Regionale



*Forte incidenza della **spesa per il welfare** in rapporto al PIL regionale:*

- spesa previdenziale nel 2005: 16,6% del PIL
- spesa sanitaria nel 2008: 46,4% delle spese regionali a valenza esterna

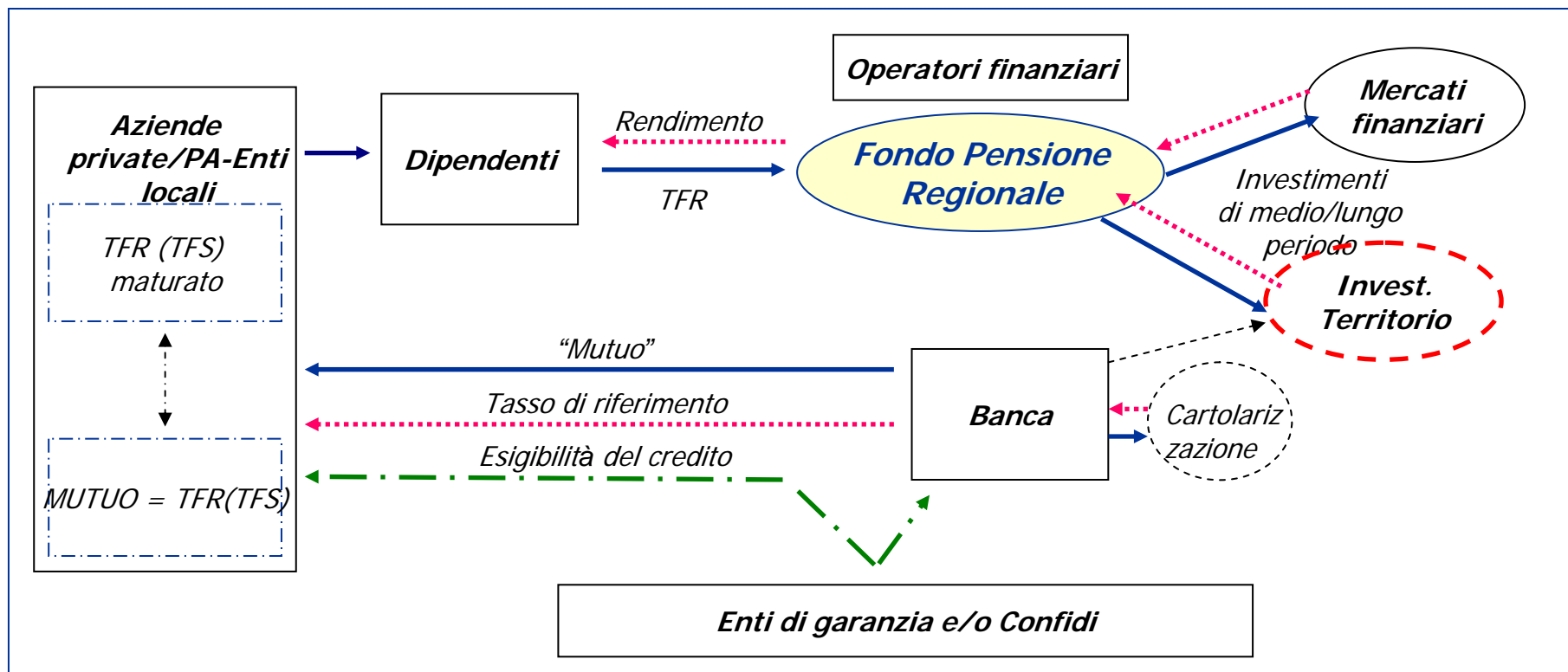


La fase di avvio – aderenti e flussi

(migliaia di persone; milioni di Euro)

	<i>Bacino potenziale</i>	<i>% adesione</i>	ADERENTI	INFLOW
<i>Dipendenti settore privato</i>	312,1			
- di cui in imprese <50 dipendenti	217,0			
- di cui in imprese >50 dipendenti	95,1			
<i>Dipendenti settore pubblico</i>	89,5			
- di cui Comparto Unico	15,8			
- di cui SSN	20,7			
- di cui altro	53,1			
<i>Lavoratori autonomi</i>	120,0			
TOTALE	521,6	6,5-7	33-36	61-65

L'opzione di mobilitazione del TFR maturato : benefici sistemici anche in ipotesi di gradualità e parzialità (es. 10-20% in 5 anni) dello smobilizzo



Le opportunità

- **Accelerare la messa a regime** della previdenza complementare, anche per i dipendenti pubblici
- **Innovare i sistemi di governance** e di gestione di un fondo pensione su base territoriale
- Contribuire allo sviluppo di un **welfare care su base regionale**
- **Rimettere in circolo risorse** per lo sviluppo del territorio (infrastrutture, social housing...)
- **Beneficio d'immagine/reputazionale** sia verso le imprese che verso i privati

Flussi finanziari

Tassi/rendimenti

Garanzie

I benefici per i vari attori coinvolti

SINGOLO ADERENTE:

- la riduzione del **pension gap**
- il mantenimento del **tenore di vita**

SISTEMA-IMPRESA:

- gli impatti sulla **finanza corporate** sono almeno **neutrali**
- il passivo di bilancio viene **slegato dal turnover** aziendale
- la deducibilità fiscale prevista dalle **misure compensative**
- il possibile miglioramento del rating (**Basilea**)
- le opportunità di sperimentare percorsi di crescita evoluti (**micro-private-equity**)

REGIONE FVG E P.A.:

- l'**investimento** iniziale per far decollare il sistema è limitato
- si creano ampie possibilità reperire risorse per finanziare
 - le **infrastrutture** e le **imprese** del territorio
 - il sistema di **welfare** pubblico
- il **beneficio reputazionale**

SISTEMA BANCARIO ED ASSICURATIVO:

- i maggiori ricavi dalla **gestione degli attivi e delle rendite**
- la maggiore disponibilità di **strumenti finanziari** a m/l termine e con rating elevato
- l'innovazione nel portafoglio-prodotti (combinazione **previdenza + LTC**)
- i benefici della **fidelizzazione** del cliente

I benefici attesi

	Impresa privata	Banca
• <i>Minore costo di finanziamento rispetto alla remunerazione del TFR</i>	x x	x
• <i>Miglioramento della gestione della liquidità (eliminato l'impatto del turnover del personale)</i>	x x x	x
• <i>Miglioramento del rating</i>	x	x x
• <i>Possibilità di consolidamento del debito coerentemente alla generazione del cash flow aziendale</i>	x	x x
• <i>Reputazione e responsabilità sociale</i>	x x	x x

Investire nelle economie locali

L'investimento dei fondi pensione nelle economie locali può avvenire attraverso investimenti nel tessuto industriale locale (1)(private equity) che presenta il vantaggio di essere propulsivo per la stessa crescita del fondo dando impulso alla contribuzione dell'economia del territorio (aumento produzione locale, retribuzioni, contributi, anche secondo logiche anticicliche) e in strumenti alternativi (2) che presentino un legame con il territorio e con la base dei sottoscrittori al fondo stesso.

Investire nelle economie locali (1) : il micro private equity

PROMUOVERE L'EVOLUZIONE DI DOMANDA E OFFERTA DI CAPITALE DI RISCHIO NEL TERRITORIO DI RIFERIMENTO

Il mondo dell'impresa italiana è caratterizzato dalla vasta presenza di società non quotate a controllo familiare, spesso operanti in settori/filiere maturi e con problematiche di passaggio generazionale.

I trend evolutivi segnalano un tendenziale processo di evoluzione della domanda, che andrebbe incoraggiato, cui non corrisponde un correlato sviluppo dell'offerta.

Tale vuoto di offerta potrebbe essere colmato attraverso logiche di accompagnamento delle PMI “sane” e delle local utilities nel salto dimensionale e manageriale attraverso la costituzione di un veicolo di investimento collettivo (cluster venture), più flessibile di un tradizionale fondo di Private Equity e coerente con sistemi valoriali, culturali e relazionali del territorio/cluster di riferimento.

Investire nelle economie locali (1) : il micro private equity

In termini generali, la connotazione tipica dell' approccio di portafoglio e di investimento risulterebbe la seguente

- Deal small-medium ticket
- di minoranza, lasciando la maggioranza agli imprenditori,
- con ottica "industriale" degli investimenti
- In aziende del cluster, a supporto dello sviluppo del territorio
- Orizzonte di investimento : depending dal tipo di business, ma ideally fino a 9 anni
- Way out : la principale dovrebbe essere il riacquisto, totale o parziale,
- da parte dell'imprenditore o da partner industriali dell'impresa
- Data la natura e le diverse funzioni obiettivo dei partner coinvolti risulterebbero minimizzate alcune problematiche
- "committed capital" e reinvestimento

In sostanza si tratterebbe di creare delle task force/veicoli di PE focalizzate nella costruzione di vantaggi competitivi di lungo periodo, che coniughino scelte industriali (es. sinergie di filiera), scelte economiche, scelte di governance, scelte di impiego di capitali e scelte finanziarie

Tale approccio consentirebbe di coadiuvare lo sviluppo delle economie territoriali promuovendo lo sviluppo della cultura d'impresa anche attraverso un rinnovamento del rapporto investitori istituzionali /impresa ed agendo da calmieratore delle istanze dei diversi portatori di interesse.

Dimensione azienda



elevata

Fondi specializzati nel restructuring

Private Equity

Patrimonializzazione da parte dei soci e/ o Investitori industriali

Investitori "pubblici" + Private Equity

Business angels

modesta

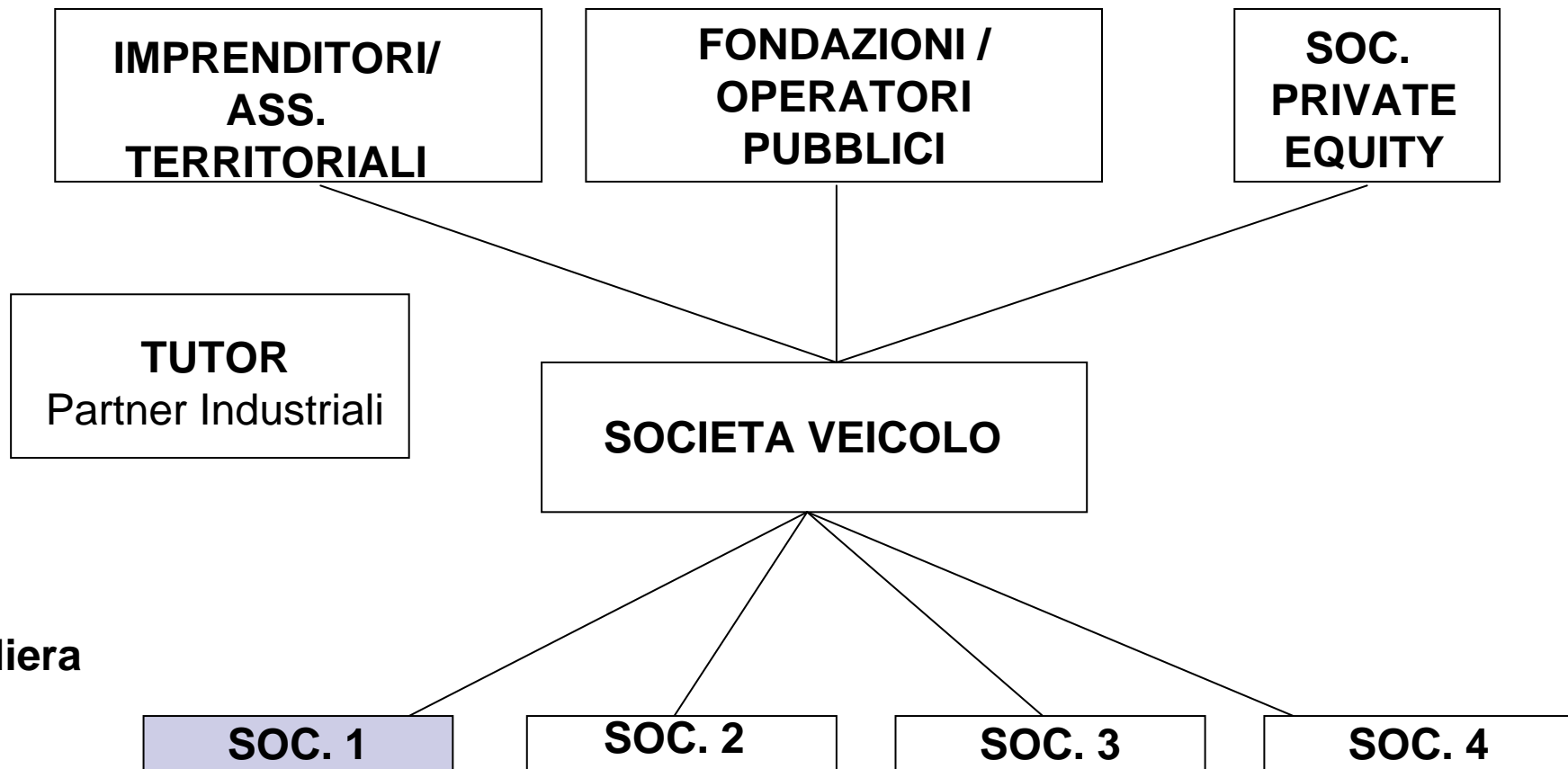
critica

ottima



Stato di salute dell'impresa





Filiera

Investire nelle economie locali (1) : il micro private equity

L' iniziativa di alcune Fondazioni Bancarie : un prodotto di investimento

- Promotore Fondazione Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo
- Le Fondazioni partner (8 ad oggi) hanno un ruolo chiave (opportunità di investimento, governance, ecc.)
- Costruzione piattaforma di investimento focalizzata sulla crescita e consolidamento delle PMI dei rispettivi territori
- Impegno di medio lungo periodo
- Capitale per lo sviluppo con quote di minoranza qualificata
- Logiche di coinvestimento, possibilità di permanenza nella combinazione

Il primo Fondo è già attivo con prenotazioni nell' ordine dei 100 mil Euro e con una pipeline di una quindicina di investimenti

Investire nelle economie locali (2) : Lifetime mortgages e Fondi immobiliari chiusi

Il fondo pensione deve attuare investimenti diversificati al fine di mitigare il rischio sulle future prestazioni previdenziali cercando di massimizzare il ritorno degli stessi. Spesso non viene tenuto nella dovuta considerazione il **rischio di longevità**, che rischia di pregiudicare l'equilibrio finanziario del fondo e le future prestazioni per i partecipanti.

Il rischio di longevità comporta che un aumento progressivo della aspettativa di sopravvivenza della base di iscritti (teste assicurate) comporta un aumento delle prestazioni previdenziali che possono non trovare copertura nei ritorni degli investimenti o ridurre il rendimento a danno dei partecipanti.

Come può il fondo tutelarsi da questo rischio e nel contempo investire nello sviluppo del territorio di riferimento?

Deve **investire in attività con ritorni correlati positivamente alla longevità.**

Investire nelle economie locali (2) : Lifetime mortgages e fondi chiusi immobiliari

Uno strumento ideale può essere costituito da **fondi chiusi immobiliari che investino in lifetime mortgages**.

Il lifetime mortgage è un prestito vitalizio ipotecario con capitalizzazione di interessi a scadenza, erogato a over 65, potenzialmente ricompresi nella base di iscritti del fondo.

In questo modo si potrebbe realizzare un **matching** tra prestazioni previdenziali e rendimento dell'attivo investito, che presenta pertanto ritorni crescenti all'aumentare della aspettativa di vita della base di teste finanziate.

Perché non legare l'erogazione di prestiti vitalizi ipotecari ai nuclei familiari degli iscritti al fondo, alla sottoscrizione da parte del fondo stesso di quote del fondo chiuso che investe nei portafogli di finanziamenti ?

Perché non focalizzare tale circuito a livello locale ? Ad esempio con convenzioni con il fondo territoriale al fine di ottimizzare la gestione del rischio di longevità relativo a ciascun territorio, andando ad investire in strumenti legati alla propria base locale di iscritti, ad esempio. La longevità del Piemonte non è quella della Sardegna.