

In questo numero:

- **SOLIDARIETA' VENETO CORRE... ANCHE IN EUROPA!**
- **ANTICIPAZIONI: IMPORTANTI SOTTOLINEATURE E VANTAGGIOSE NOVITA'**
- **CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO: UN'OPPORTUNITA' DA VALUTARE CON ESTREMA ATTENZIONE**
- **RENDIMENTI MAGGIO 2008**

CHIUSO IL PRIMO SEMESTRE 2008 – PRIMI BILANCI.

SOLIDARIETA' VENETO CORRE... ANCHE IN EUROPA!

Giugno sta per chiudersi e con esso il primo semestre 2008: è il momento dei primi bilanci infrannuali.

Cominciamo col "fronte" adesioni. Solidarietà Veneto, attorno a metà giugno, ha sfondato quota **45.000 iscritti**: oltre mille in più rispetto allo scorso anno (+2,5%). **5.438 le aziende associate** (4.803 al 31/12/07 + 13,2%). Che dire? Non sono chiaramente i numeri straordinari dello scorso anno ma, considerando il periodo in cui sono maturati (naturale fase di "stanca" successiva al silenzio assenso, i rendimenti non entusiasmanti), ci sembrano comunque davvero significativi.

Tra l'altro, proprio in questo mese di giugno, stiamo assistendo ad una ripresa del trend, probabilmente anche per merito dell'attività di formazione che le Parti Istitutive hanno rimesso in moto in queste ultime settimane.

E gli altri? Molti Fondi registrano un lieve regresso del numero degli aderenti. Le cause principali sono i riscatti e i trasferimenti ad altri Fondi. Si tratta di eventi che, per diversi motivi, incidono in modo meno marcato su Solidarietà Veneto. Torneremo prossimamente a parlare di trasferimenti; il "riscatto immediato", invece, è davvero una spina nel fianco per la previdenza complementare: non ha nulla di "previdenziale" e denota scarsa informazione in merito alla necessità della pensione integrativa.

Approfondendo un po' di più l'analisi emergono altri aspetti molto interessanti.

La cavalcata degli "under 30": gruppo nettamente più numeroso all'interno dei "nuovi 1000". Ogni nuovo assunto, che non abbia già deciso riguardo alla previdenza complementare, deve compilare all'assunzione il modello TFR2; questo passaggio impone al lavoratore una riflessione sul proprio TFR e dunque sul suo futuro previdenziale: una scelta fondamentale che prima forse veniva snobbata o, più in generale, rimandata.

Da sottolineare anche la tipologia di scelte finanziarie degli iscritti: nella grandissima parte dei casi il comparto viene scelto in modo coerente con lo schema di "rischio—rendimento" di Solidarietà Veneto. In sostanza: i più giovani scelgono o il comparto Dinamico o, al massimo, il Reddito. Questo mentre altri Fondi lamentano una certa inerzia nella scelta (a volte oltre il 70% degli iscritti preferisce "non scegliere", mantenendo il comparto standard attribuito). Non è davvero il nostro caso: gli iscritti di Solidarietà Veneto che dal 2002 hanno mantenuto la loro scelta sul comparto standard sono stimati attorno al 20%-25%! Ciò non si spiega se non con un maggior livello medio di formazione.

Parallelamente ecco poi la scelta della "sicurezza": fenomeno tipico di questi mesi. I più avversi al rischio hanno infatti scelto il comparto **GARANTITO TFR**. Una scelta che "attraversa" tutte le età: difficilmente schematizzabile, se non attraverso il fattore "zero rischio", che caratterizza la struttura del comparto. In una fase di rendimenti negativi e di inflazione alta (...TFR in azienda molto remunerativo) il **GARANTITO TFR è in grado di togliere ogni dubbio: massima sicurezza + rendimento garantito + sconto fiscale + contributo azienda!**

Probabilmente la relativa "giovinezza" del comparto ne ha limitato le potenzialità che, in una fase come questa, sono eccezionali. **Quale lavoratore infatti terrebbe il TFR in azienda sapendo che trasferendolo al Fondo avrebbe esclusivamente vantaggi?** Tra l'altro, ne abbiamo accennato nello "Speciale gestione finanziaria" di inizio mese, per molte aziende che accantonano il TFR, il Fondo Pensione risolve il problema della difficoltà di trovare una remunerazione in linea con l'attuale rendimento dovuto ai lavoratori. **Attenzione però: solo un Fondo (come Solidarietà Veneto) in grado di offrire rendimenti analoghi a quelli previsti dalla legge rende la scelta conveniente da entrambi i lati (lavoratore ed azienda).** Occorre quindi far ben attenzione alle caratteristiche dei comparti garantiti che circolano sui mercati. La proposta di Solidarietà Veneto, in questo senso, è convincente: occorre però farla circolare. Riflettiamoci un attimo... non far conoscere il Fondo regionale potrebbe equivalere a cagionare un danno al lavoratore ignaro (specie a quelli più giovani che avranno pensioni più basse). Si fa presto a intuire come quello della diffusione dell'informazione debba essere, ora più che mai, l'impegno di tutti.

L'informazione a quanto pare circola invece con grande rapidità in giro per l'Europa... Il caso Solidarietà Veneto, con la sua storia fatta di contrattazione, di efficienza e di buoni rendimenti, ha infatti varcato i confini nazionali, diventando "modello" a livello europeo. L'AEIP (Associazione degli Enti Bilaterali Europei) di Bruxelles né sta studiando le caratteristiche e si appresta a presentare il caso alla Conferenza delle regioni in seno UE: proprio questo mese una delegazione è stata in Veneto ed ha incontrato le Parti Istitutive del Fondo. Il modello Solidarietà Veneto è poi allo studio anche delle Parti sociali dei Paesi Baschi, intenzionate ad avviare un progetto analogo nella regione autonoma basca.

Come dire... forti le radici sul territorio, ma lo sguardo è fisso in avanti... In Europa.

ANTICIPAZIONI: IMPORTANTI SOTTOLINEATURE E VANTAGGIOSE NOVITÀ

Il fenomeno della richiesta di anticipazione ha subito, a partire dal 2007, un significativo incremento. L'effetto è certamente dovuto, in prima battuta, all'introduzione della casistica "30% per altri motivi", che ha ampliato le possibilità rispetto a quanto prevede la norma circa l'anticipo del TFR in azienda.

Facciamo il punto della situazione chiarendo alcuni aspetti critici e segnalando alcune interessanti novità.

Riguardo all'anticipo "30% - altri motivi" osserviamo come sussistano alcuni errori interpretativi che vorremmo definitivamente correggere. Si tratta probabilmente di refusi risalenti all'ormai lontano inizio del 2007 (entrata in vigore del D.Lgs. 252/05). Sembrò allora che il Decreto permettesse il cumulo tra più richieste "30%", nel limite complessivo del "75%". Di fatto, avallando tale interpretazione, un lavoratore avrebbe potuto richiedere "senza motivazioni", ed in tranches successive, il 75% della propria posizione individuale (30+30+15). L'ipotesi, anche se forse in contrasto con lo spirito della norma, sembrava allora effettivamente ammissibile. La Commissione di Vigilanza sui Fondi Pensione, a maggio '07, chiari in modo opportuno la fattispecie, esplicitando il corretto funzionamento del meccanismo. L'interpretazione Covip è poi stata riportata, in modo dettagliato, già nel numero di giugno '07 di Solidarietà Veneto — Notizie.

Al fine di fugare gli ultimi dubbi riprendiamo nuovamente questi aspetti riportando proprio l'esempio di allora.

La Covip, pur confermando la ripetibilità delle richieste di anticipo (...posso richiedere in più occasioni anticipi di tipologia "Altri motivi"), ha chiarito però che il Fondo potrà erogare tali anticipi nel limite massimo del 30% della posizione individuale ricostruita conteggiando anche le anticipazioni precedentemente erogate. La questione forse può

DATI ADERENTE:

Valore complessivo posizione individuale: € 10.000

Limite ammontare erogabile (€ 10.000 * 30%) = € 3.000

L'aderente richiede l'anticipo per € 3.000 che viene erogato

Posizione individuale residua dopo l'anticipo: € (10.000 - 3.000) = € 7.000

Successivamente l'aderente reintegra la posizione di € 1.000 e versa contributi per altri € 1000, quindi:

Posizione individuale residua:€ 7.000

+ Reintegro (di parte dell'anticipazione erogata):€ 1.000

+ Contributi versati successivamente€ 1.000

=====

Nuova posizione individuale residua:.....€ 9.000

Posizione individuale ricostruita:

Nuova posizione individuale residua:.....€ 9.000

Anticipo precedentemente erogato:€ 3.000

=====

Valore posizione individuale ricostruita: € 12.000

Nuovo limite ammontare erogabile (€ 12.000 * 30%):..... € 3.600

Anticipo già erogato:€ 3.000

=====

Anticipo "al 30%" ancora erogabile € (3.600-3.000).....€ 600

apparire più chiara a partire dall'esempio a lato. Se il lavoratore non avesse versato contributi e reintegrato, il suo limite massimo sarebbe rimasto pari a 3.000 € e, avendo usufruito pienamente di tale ammontare, non avrebbe possibilità di ricevere erogazioni ulteriori per la medesima fattispecie (altri motivi). Potrebbe invece chiedere anticipi per prima casa o spese sanitarie nel limite complessivo del 75% della posizione individuale ricostruita cioè, nell'esempio, fino al massimo residuo del 45% (75% - 30%), naturalmente previa presentazione della documentazione necessaria.

La raccomandazione, in ogni caso, è quella di non depauperare la posizione individuale abusando dell'istituto dell'anticipazione (soprattutto per richieste non discendenti da esigenze "rilevanti" quali l'acquisto della prima casa o il sostenimento di spese sanitarie per situazioni gravissime). Ridurre la posizione significa abbattere l'ammontare da capitalizzare e, conseguentemente, ridurre in modo pesante la pensione complementare di cui si potrebbe usufruire al momento del pensionamento.

Meglio piuttosto seguire percorsi alternativi come quelli proposti da Solidarietà Veneto attraverso i convenzionamenti conclusi nel 2008. Li riprendiamo:

- SPESE DENTISTICHE. "Saniplan—Programma Boccasana": il network di medici dentisti diffuso su tutto il territorio regionale accessibile agli aderenti di Solidarietà Veneto (e ai loro familiari) a costi estremamente competitivi. (vedi numero di maggio di "Solidarietà Veneto — Notizie". Per informazioni: www.programmaboccasana.it o numero unico di Saniplan (199.199.059).

- PRIMA CASA ED ALTRE ESIGENZE. Convenzioni con Veneto Banca e IntesaSanPaolo. Verificate con gli operatori delle filiali le condizioni applicate a prestiti e mutui prima di decidere.

ASPETTI TECNICI — IMPORTANTE — ATTENZIONE!!!

Documentazione a corredo: ricordiamo che ogni richiesta di anticipazione deve essere obbligatoriamente corredata dalla copia di un documento di identità e del codice fiscale del richiedente pena l'annullamento della pratica.

Spese dentistiche continuative: introdotta nel documento sulle anticipazioni la possibilità di anticipi per "spese dentistiche continuative", corredate da fatture di epoca precedente ai 60 giorni standard, purché dichiarate dal medico come riconducibili al medesimo intervento a cui è legata l'ultima fattura (questa compresa nei 60 giorni).

Disponibile in internet (www.solidarietaveneto.it) il nuovo MODULO RICHIESTA ANTICIPAZIONI (semplificato, ridotto ad una pagina e, a breve, compilabile direttamente da web con ulteriore riduzione dei tempi di erogazione).

RIFLESSIONE SU UN FENOMENO SEMPRE PIU' DIFFUSO.

LA CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO: UN'OPPORTUNITA' DA VALUTARE CON ESTREMA ATTENZIONE.

“Cessione del quinto”... per molti una frase senza significato; per alcuni un'opzione, per altri... una maledizione! Non saranno sfuggiti ai più gli insistenti spot proposti attraverso le TV private e locali. Vi sarà poi certamente capitato di trovare, sotto il tergicristallo della vostra auto, qualche depliant informativo in merito... Parliamone!

Di che si tratta veramente? Chi sono i beneficiari?

La “cessione del quinto” è una forma di finanziamento a cui può ricorrere chi è titolare di uno stipendio (lavoratori dipendenti, pensionati). L'erogante è un intermediario finanziario (banca – società finanziaria) autorizzato.

Come funziona? Il lavoratore riceve un prestito che si impegna a restituire cedendo (al massimo) 1/5 del proprio stipendio e ponendo in garanzia della restituzione il TFR accumulato in azienda o trasferito al Fondo Pensione.

Quando si ricorre alla “cessione del quinto”?

I casi sono disparati ma ci sono alcune “persistenze”. Spesso i lavoratori si rivolgono alle finanziarie quando... si sono chiusi i “rubinetti” del prestito tradizionale, basato su ipoteca. Non è infrequente il ricorso alla cessione del quinto da parte delle fasce di reddito medio - basse. Molti i lavoratori extracomunitari. Spesso si tratta di risorse destinate all'acquisto della macchina o dell'arredamento (in questo caso alternativa alle opportunità di credito al consumo offerte dal sistema del commercio).

I Costi. Conviene? Queste operazioni sono tendenzialmente molto costose. I tassi nominali superano di norma di pochi punti l'Euribor ma le spese (istruzione pratica, commissioni, consulenza, assicurazione, ecc.) spingono in alto quelli effettivi. Non è raro trovare TAEG o TEG (indicatori che rappresentano il “vero” costo per il fruitore) prossimi al 30%. I numeri fanno una certa impressione, ma occorre osservare come l'aspetto sia, di norma, coerente con il fatto che a monte non vi sono garanzie più “forti” (ipoteche e/o fideiussioni): la finanziaria quindi deve tutelarsi dal rischio di insolvenza. Non condiziona quindi una fin troppo facile demonizzazione “tout court” delle finanziarie: i costi più alti sono una diretta conseguenza dei rischi più alti. Sembra un paradosso (ma non lo è): chi ha più bisogno, perché ha bassi redditi, sconta tassi più alti perché è un cliente... meno affidabile.

C'è quindi convenienza a ricorrere a tali prestiti? Occorre valutare caso per caso; è certo però che la concorrenza ci permette di scegliere. Non è saggio fermarsi alla prima offerta: un attento confronto può permettere di spuntare condizioni migliori. Si consideri che le aziende di maggiori dimensioni sono convenzionate con finanziarie che offrono di norma condizioni migliori della media. Esiste poi, per gli aderenti di Solidarietà Veneto, la possibilità di valutare l'offerta di Veneto Banca che, da convenzione, dovrebbe spuntare circa tre punti percentuali di vantaggio rispetto al cliente “standard” non convenzionato.

A questo punto una domanda sorge spontanea: **in che modo si interseca la cessione del quinto con la realtà dei Fondi Pensione?**

I contratti con cui si “cede il quinto” prevedono di norma che sia posta a garanzia (nei limiti di legge) anche la propria posizione individuale accumulata al Fondo Pensione.

È un passaggio non sempre percepito dal lavoratore: in più di un'occasione abbiamo rilevato come il beneficiario del prestito fosse convinto di aver sottoposto a garanzia solo il TFR in azienda. Non è così: ognuno verifichi attentamente questo aspetto prima di sottoscrivere qualsiasi contratto.

Cosa dice la legge? *“Ferma restando l'intangibilità delle posizioni individuali costituite presso le forme pensionistiche complementari nella fase di accumulo, le prestazioni pensionistiche (...), e le anticipazioni...” (per spese sanitarie), “...sono sottoposti agli stessi limiti di cedibilità, sequestrabilità e pignorabilità in vigore per le pensioni a carico degli istituti di previdenza obbligatoria (...) I crediti relativi alle somme oggetto di riscatto totale e parziale e le somme oggetto di anticipazione” (per prima casa e altri motivi) “...non sono assoggettate ad alcun vincolo di cedibilità, sequestrabilità e pignorabilità.* (Art. 11, c.10 D.Lgs 252/05)

Riassumendo, il concetto è questo: fintantoché la posizione rimane in capo al Fondo Pensione essa non può essere intaccata dalla finanziaria. La **prestazione pensionistica** (rendita e/o capitale) è invece aggredita nel limite di 1/5 del totale erogato (idem per le **anticipazioni per spese sanitarie**): si tratta infatti di fattispecie tutelate dalla legge alla stregua delle pensioni pubbliche per il loro evidente carattere previdenziale.

Riscatto e anticipazione per prima casa o per “altri motivi” non sono invece tutelate allo stesso modo dalla legge perché non hanno carattere previdenziale (...motivo in più per evitarne il ricorso). È qui infatti che la finanziaria può incidere, a norma di legge, in modo completo: la posizione individuale, se si abbandona l'ottica previdenziale, può essere “aggredita” nel limite del debito residuo. Salvo il caso della “prestazione previdenziale” che, come già detto, è sottoposta a maggior tutela, di fatto è come rinunciare completamente alla disponibilità del proprio TFR finché non si ha pagato tutto il debito. Massima attenzione dunque a questo aspetto, altrimenti si rischia di sovrastimare la propria capacità di spesa.

L'obbligo dell'assicurazione. Una sottolineatura (che riprendiamo dall'UFI, Unione Finanziarie Italiane): non sono coerenti con la normativa i contratti finanziamento contro cessione del quinto dello stipendio non assistiti da garanzia contro rischio vita e perdita di impiego. I contratti non conformi alla normativa in essere potrebbero essere considerati nulli.

Le clausole vessatorie. Ancor più attenzione va prestata a tali clausole, particolarmente gravose per il beneficiario del prestito (di norma facilmente individuabili perché devono essere firmate separatamente). Alcuni esempi: “mi impegno a riscattare sempre e comunque”; “mi impegno a chiedere l'anticipo al 30%”, “mi impegno a restituire il 100% della prestazione previdenziale fino a capienza del debito. Inutile sottolineare l'incisività di tali clausole che, una volta sottoscritte, difficilmente possono essere contestate. Come dire... Uomo avvisato...

RENDIMENTI MAGGIO 2008

Poche "nuove" in questo numero...: i risultati di maggio sono, infatti, già stati riportati in modo analitico nello speciale "Gestione Finanziaria" di metà giugno. L'unica annotazione riguarda il rendimento del TFR: nello "speciale" riportavamo il rendimento provvisorio (non era disponibile quello definitivo); di seguito trovate la tabella aggiornata con quello definitivo. Approfittiamo comunque per dare giusto qualche sensazione, nell'attesa dei numeri necessari per "fare i conti" di fine mese. Nelle ultime settimane i mercati azionari hanno subito forti scossoni. Un assestamento in qualche misura previsto, dopo la vigorosa ripresa primaverile, che aveva praticamente dimezzato le perdite accumulate da inizio anno. La misura del ritracciamento non è ancora definitiva e, per un riscontro più preciso, come accennato, dobbiamo attendere la chiusura di giugno.

Al fine di sviscerare in modo più dettagliato le dinamiche di questo complicato primo semestre, ed anche per valutare le prospettive dei prossimi mesi, ci sono stati, recentemente, degli incontri di approfondimento con i gestori sul tema, manco a dirlo, dei rendimenti. Chi ha investito nel Reddito e, ancor più, nel Dinamico, ha dalla sua parte il "fattore tempo" a mitigare il livello di rischio: una perdita nel "breve" diventa, in tal caso, molto più tollerabile. Chi ha scelto il Prudente o il Garantito TFR, viceversa, ha previsto, con ogni probabilità, un periodo di investimento più breve: per questi due comparti è

quindi importante che la redditività rimanga positiva anche nel breve — medio periodo. Nel mese di giugno, parallelamente alle difficoltà del mercato azionario, si sono aggiunte quelle dell'obbligazionario. Titoli governativi e corporate (obbligazioni emesse dalle aziende) hanno perso valore. E' per questo che abbiamo ritenuto opportuno incontrare Verona gestioni — Cattolica, per il comparto Garantito TFR, e sentire anche Unipol, per il comparto Prudente.

Dai colloqui sono emerse due principali spiegazioni a tali difficoltà dei mercati. La prima è legata all'inflazione: genericamente, quando suona l'allarme "inflazione", le banche chiudono i rubinetti del credito alzando i tassi ufficiali di interesse. Come effetto si ottiene una riduzione della liquidità in circolazione e, conseguentemente, dell'attitudine a spendere. In ultima analisi: meno "domanda" e, quindi, meno inflazione (...questo se tutto funziona come insegnano i "libri di scuola"). Nel nostro specifico caso, quindi, abbiamo rilevato come le spinte inflazionistiche, note a tutti, abbiano portato le banche centrali (BCE principalmente) a frenare il processo di riduzione dei tassi, tanto che già si preannunciano delle risalite che il mercato ha immediatamente scontato (da cui l'effetto ultimo della riduzione del valore dei titoli obbligazionari). L'altra motivazione è connessa con la crisi di fiducia nel mercato del credito (**credit crunch**); sembra che tale fenomeno, che fino ad oggi coinvolgeva direttamente soltanto il sistema bancario, si stia gradualmente spostando sul settore industriale. In altre parole: dopo la vicenda subprime le banche hanno cominciato a... "dubitare" un po' di più l'una dell'altra e a chiedere tassi più elevati per prestarsi denaro (...il prezzo del maggior rischio percepito dal sistema). Essendosi quindi ridotta la capacità delle banche di procurarsi denaro, si è ridotta pure la capacità delle stesse di prestarlo alle aziende (se non a tassi più alti). ...e la salita dei tassi si traduce in riduzione del valore dei titoli di debito (in questo caso di tipo "corporate", cioè delle aziende); ad esempio un titolo emesso ad un valore nominale di € 100 potrebbe oggi valere € 96 — 97. Si dice "non tutto il male viene per nuocere" e, in effetti, la "stretta" del credito non è da considerarsi del tutto negativa: le banche continueranno a finanziare le aziende più virtuose; contemporaneamente saranno tagliate fuori quelle meno credibili: come sempre accade in queste fasi, il credito stesso acquisirà "qualità".

Riguardo alle prospettive c'è invece moderato ottimismo. Se un aderente dovesse entrare oggi nel comparto Prudente o nel Garantito TFR (...pensiamo ai tanti switch effettuati in questi mesi da chi si approssima all'età pensionabile) è come se comprasse ad un prezzo pari a € 96-97, titoli obbligazionari che pagano cedole al 4 -5 %, e che saranno rimborsati comunque al prezzo di € 100. In pratica si compera la stessa cedola... con uno sconto del 2-3% rispetto al prezzo di emissione. E' immediato rilevare come, per questi titoli, i rendimenti netti di medio periodo saranno tendenzialmente più che buoni. Va poi fatto un distinguo tra Garantito TFR e Prudente. Il primo ha il formidabile "paracadute" della garanzia per cui, nei tre anni, non vi è in sostanza nessun rischio di scendere sotto il "livello TFR". Il Prudente, invece, avrà forse bisogno di qualche anno in più per raggiungere, in media, il rendimento del TFR in azienda.

Attenzione dunque a scegliere il comparto giusto in relazione alla vostra età ed agli anni mancanti alla pensione! Per qualsiasi dubbio non esitate a rivolgervi agli uffici del Fondo.

Rendimenti netti dal 31/12/2007 al 31/05/2008

| Comparto | Rendimento netto comparto | Rendimento netto benchmark | Rivalutazione netta del TFR in azienda |
|---------------|---------------------------|----------------------------|--|
| Garantito TFR | + 1,29% | + 0,39% | + 1,77% |
| Prudente | + 0,37% | + 0,10% | + 1,77% |
| Reddito | - 1,17% | - 1,69% | + 1,77% |
| Dinamico | - 3,73% | - 3,39% | + 1,77% |

Note:

- Il rendimento del comparto "Garantito TFR" qualora inferiore a quello del TFR in azienda, comporterà, nel caso degli eventi protetti, l'integrazione della differenza da parte del Gestore.
- La rivalutazione del TFR, per omogeneità di confronto, è nettizzata della tassazione.
- I rendimenti passati non sono indicativi di analoghi futuri rendimenti.



Comparto "GARANTITO TFR"

Vuoi la massima sicurezza?
Capitale Garantito e rendimento almeno pari a quello del TFR in azienda!!!

Per maggiori informazioni contatta il Fondo o prendi visione in internet del numero di maggio '07 della nostra "Circolare informativa"

Messaggio promozionale riguardante forme pensionistiche complementari:
Prima dell'adesione leggere la nota informativa e lo Statuto

SOLIDARIETA' VENETO - Fondo Pensione
via Querini, 27 - 30172 Mestre (Ve)
tel e fax 041 940561
Iscritto al n° 87 Albo Fondi Pensione
Sito web: www.solidarietaveneto.it
E-mail: info@solidarietaveneto.191.it



SOLIDARIETA' VENETO
FONDO PENSIONE