

risparmio & famiglia

il punto

Le commissioni strangolano il mercato dei Pip

di **Luigi Guiso**

Oggi i piani pensionistici individuali (Pip) sono uno degli strumenti fiscalmente più vantaggiosi. I versamenti effettuati fino a 5.164,57 euro l'anno possono essere dedotti dal reddito e con le aliquote correnti si ottiene un guadagno fiscale immediato compreso tra il 23% e il 45% del premio versato, mentre al momento in cui si andrà in pensione si pagherà una aliquota di solo il 15%. Inoltre, sui rendimenti annui dell'investimento si paga un'aliquota agevolata dell'11%. Non vi è sul mercato un altro prodotto finanziario altrettanto conveniente sul piano fiscale. Eppure solo pochi – il 6,6% delle famiglie secondo l'indagine della Banca d'Italia – investono in questi prodotti. Forse per disinformazione? Improbabile, dato che sono disponibili già da otto anni e vengono commercializzati con insistenza da tutti gli intermediari. È vero che si tratta di strumenti illiquidi perché non si può disporre del capitale per un certo numero di anni se non in parte e sotto circostanze gravi (per spese mediche in seguito a gravissime situazioni o in parte per l'acquisto della prima abitazione), ma il benefit fiscale esiste proprio per invogliare gli investitori a risparmiare per la vecchiaia e a non toccare nel frattempo quei soldi. L'entità del benefit è tale da compensare per l'illiquidità dell'investimento almeno per moltissimi investitori. La mia spiegazione è che gli intermediari, sapendo che il sussidio fiscale è molto attraente, per appropriarsene in parte, praticano commissioni di ingresso e di gestione molto più elevate di quelle che un investitore paga per un fondo di investimento del tutto simile. Pagare il 3,5-4% su ogni versamento effettuato e poi anche una commissione annua dell'1,5%-2% del capitale non è un'anomalia ma la regola. Ma più l'intermediario cerca di appropriarsi del benefit, meno l'investitore è invogliato a investire e superare la naturale riluttanza a impiegare i propri risparmi in un investimento illiquido. La bramosia di appropriarsi nell'immediato di parte dei benefit, spesso caldeggiati con pressioni lobbistiche, rischia di ammazzare un importante mercato.

* Axa Professor of Household Finance (EIEF)