

Comunicare le pensioni

Barbara Alemanni

Università degli studi di Genova

8-9 giugno

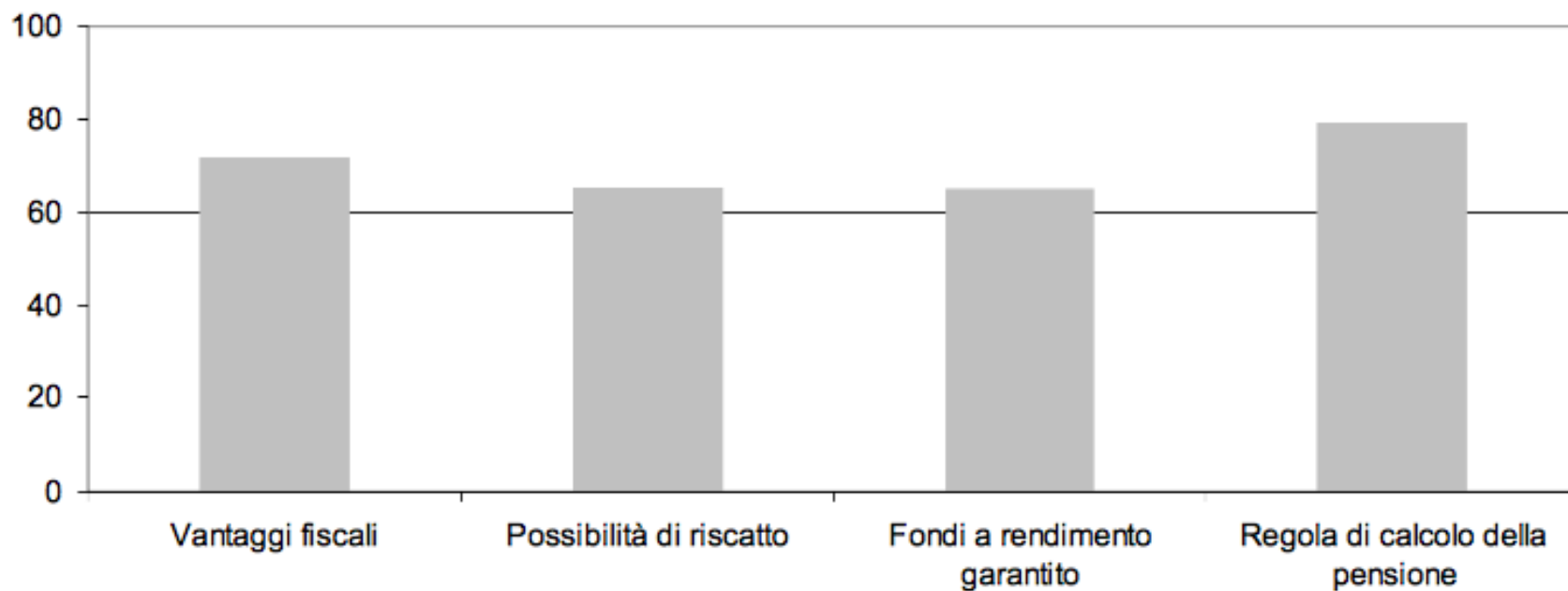
**"L'educazione previdenziale: un progetto per un
solido sviluppo del sistema di welfare"**

Le scelte previdenziali

- I piani previdenziali sono strumenti finanziari complessi
 - Il costo informativo appare superiore al beneficio derivante dalla comprensione dei piani
 - Le scelte previdenziali (adesione e smobilizzo) sono decisioni una tantum e non beneficiano di un meccanismo di *learning by doing*
 - Esiste un costo psicologico nel pensare alla vecchiaia e alla pensione
 - Manca una chiara comprensione del longevity risk
 - Mancano incentivi a valutare piani previdenziali a causa di frame cognitivi errati relativi al tasso di sostituzione della previdenza pubblica.

Educazione finanziaria e pensioni

Lavoratori che hanno risposto erroneamente alle singole domande



Fonte: Banca d'Italia

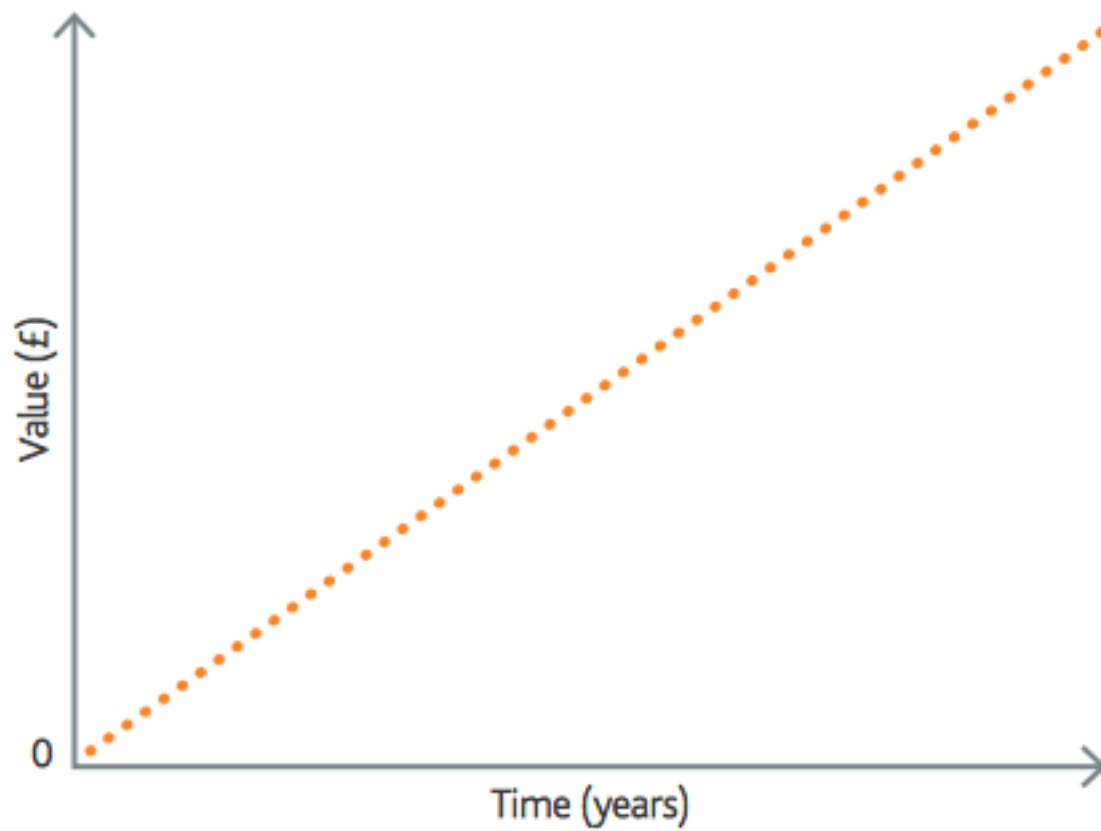
Consumatori e pensioni

- I consumatori trovano le scelte previdenziali al tempo **noiose** e fonte di **emozioni**.
- Sono noiose perché complicate e difficili da comprendere
- Sono fonti di emozioni perché in ultima istanza toccano la sicurezza finanziaria futura
- Toccano poi le corde emotive poiché sono percepite come “investimenti” in un mondo di bassa fiducia nel settore finanziario

Pensioni e la terza via

- I consumatori vedono il risparmio e l'investimento come due pratiche diverse
- Il risparmio= deposito bancario è per tutti ed è sicuro
- L'investimento= “roba” da ricchi che possono permettersi di perdere del denaro
- Le pensioni= ??? A metà strada, ma...

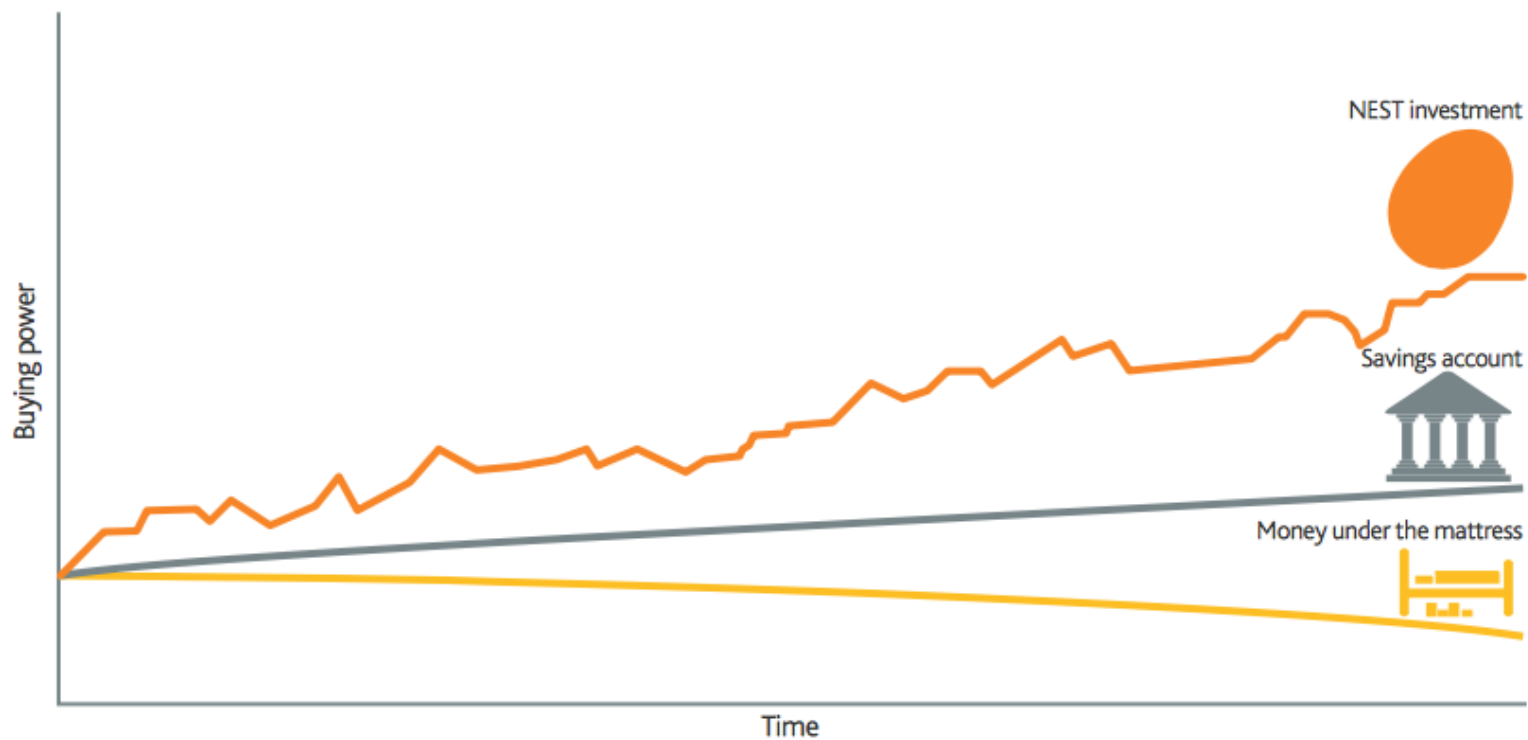
Figure 1 - Member expectations of pension performance



Stimulus

Pension performance

Figure 2 - Research stimulus showing different types of long-term saving



Comunicare le pensioni

- Quando la figura 2 veniva mostrata e ampiamente illustrata, il su e giù dell'investimento pensionistico continuava ad essere una sorpresa negativa
- Nonostante la spiegazione, molti continuavano a preferire la sicurezza di un conto bancario
- Il concetto di volatilità infra-periodale è indissolubilmente collegato al concetto di rischio
- Rischio è sinonimo di perdita

Comunicare le pensioni

- La difficoltà a comprendere la multidimensionalità del concetto di rischio
 - Molti ritengono che tenere il denaro sotto il materasso sia meno rischioso di un fondo pensione
 - Anche se capire cos'è l'inflazione non appare un problema, il rischio inflazionistico non è considerato grave rispetto al rischio finanziario

Comunicare le pensioni

- Poiché i consumatori sono avversi alle perdite sia assolute (perdita del capitale), sia relative (riduzione del valore di mercato da un anno all'altro), la loro reazione è di **rabbia** e **confusione**
- Poiché non si riconoscono come investitori e sono confusi sul modo di funzionare dei FP, si possono sentire vittime e cercare qualcuno da incolpare

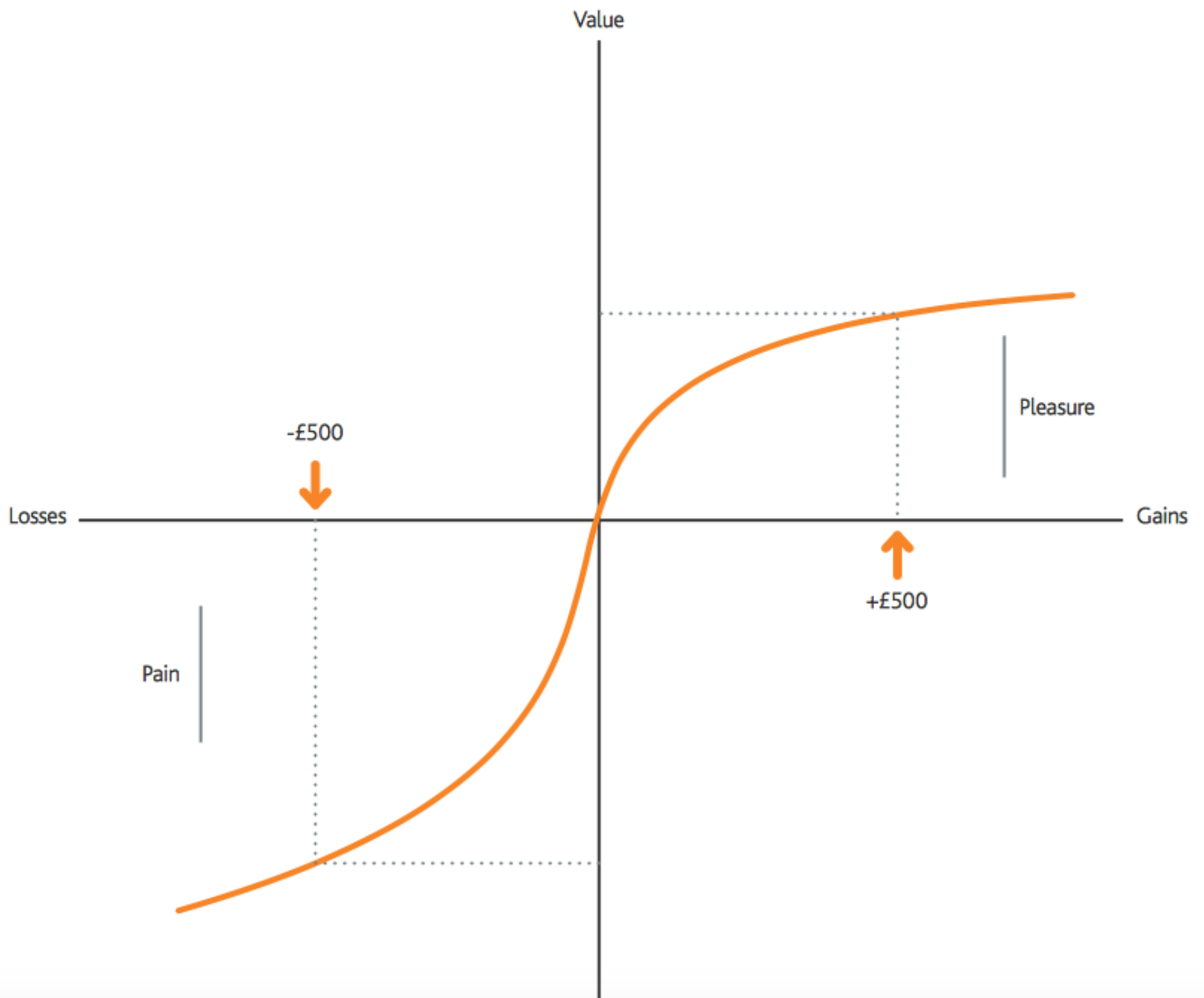
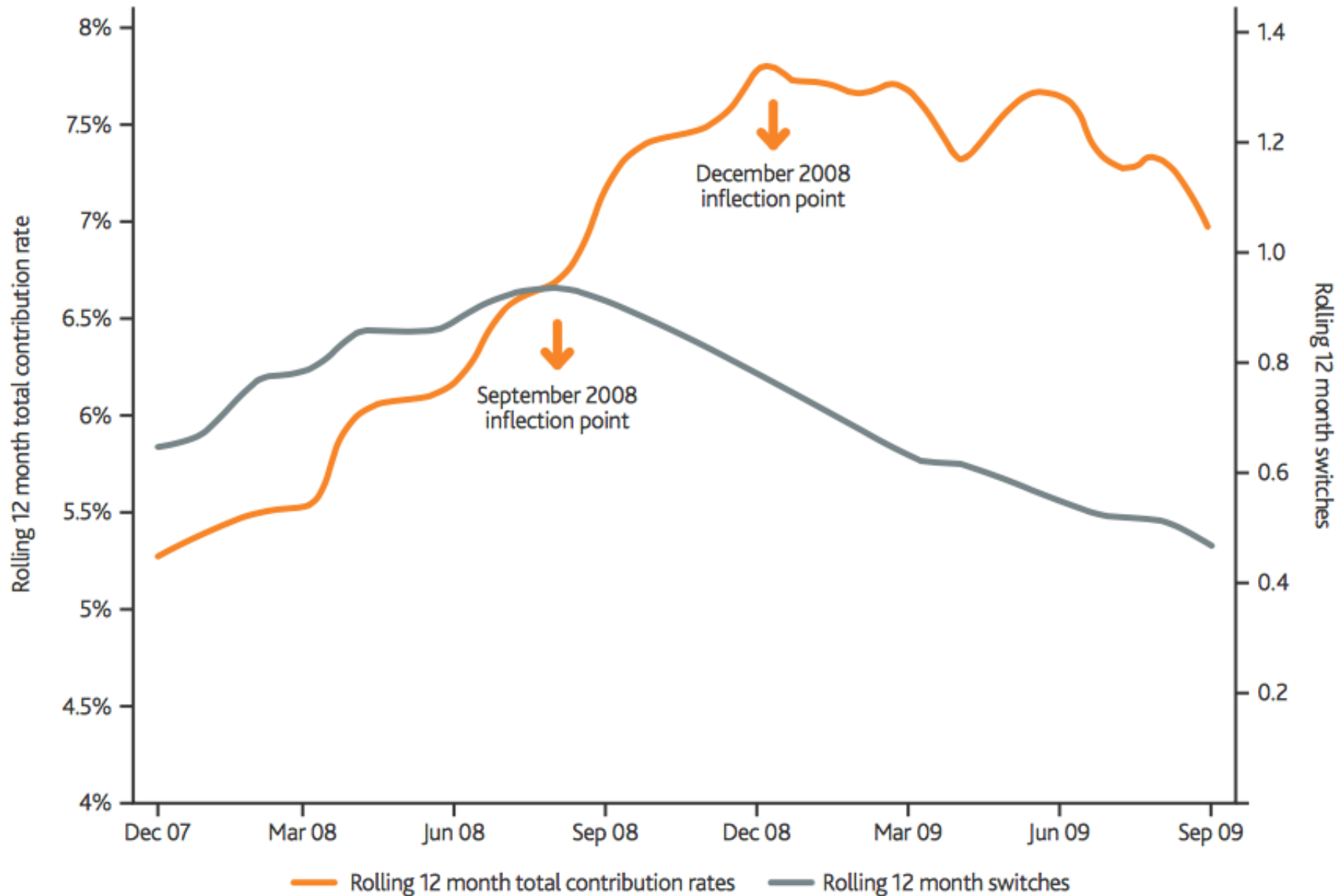


Figure 4 - Fund activity of actual DC savers before and after the credit crunch



Comunicare le pensioni

- Dopo la crisi finanziaria, quasi il 50% dei lavoratori inglesi iscritti a piani DC hanno fatto switch di linee di investimento e/o hanno modificato il piano di contribuzione
- Il 15% ha smesso totalmente di contribuire e il 6% ha ridotto significativamente il tasso di contribuzione

Comunicare le pensioni

- Un presupposto fondamentale:
 - Più conoscenza non porta necessariamente a migliori decisioni
 - E' sufficiente guardare come scegliamo tra diversi investimenti (Choi et al, 2010)

Cosa piace agli investitori....

Rev Financ Stud. Author manuscript; available in PMC 2011 April 1.

PMCID: PMC2872995

Published in final edited form as:

NIHMSID: NIHMS145263

Rev Financ Stud. 2010 April 1; 23(4): 1405–1432.

doi: [10.1093/rfs/hhp097](https://doi.org/10.1093/rfs/hhp097)

Why Does the Law of One Price Fail? An Experiment on Index Mutual Funds^a

[James J. Choi](#), [David Laibson](#), and [Brigitte C. Madrian](#)

[Author information](#) ► [Copyright and License information](#) ►

Soggetti devono allocare \$10.000 tra 4 fondi

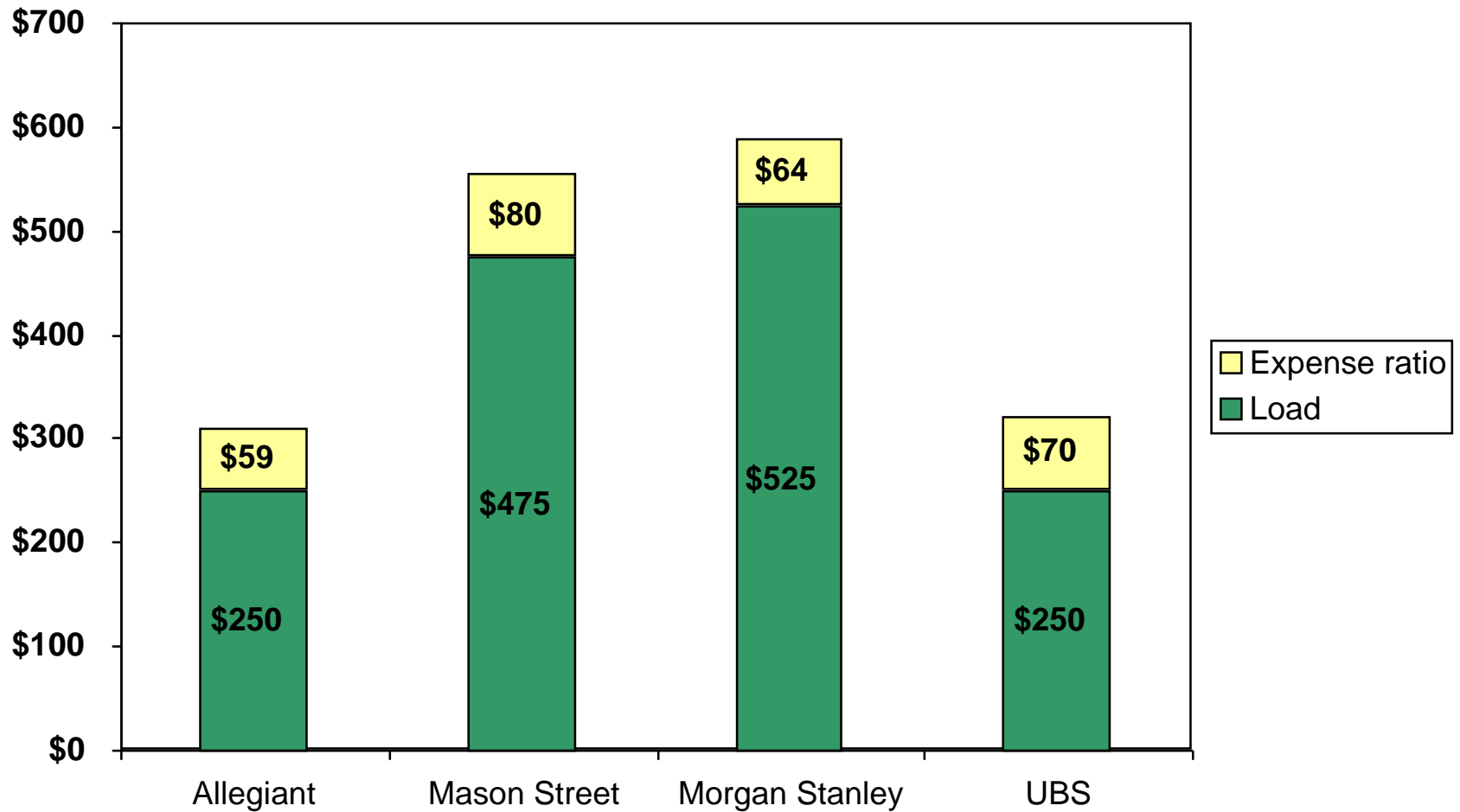
Eliminate variazioni nei rendimenti

Scelta tra 4 S&P 500 index funds

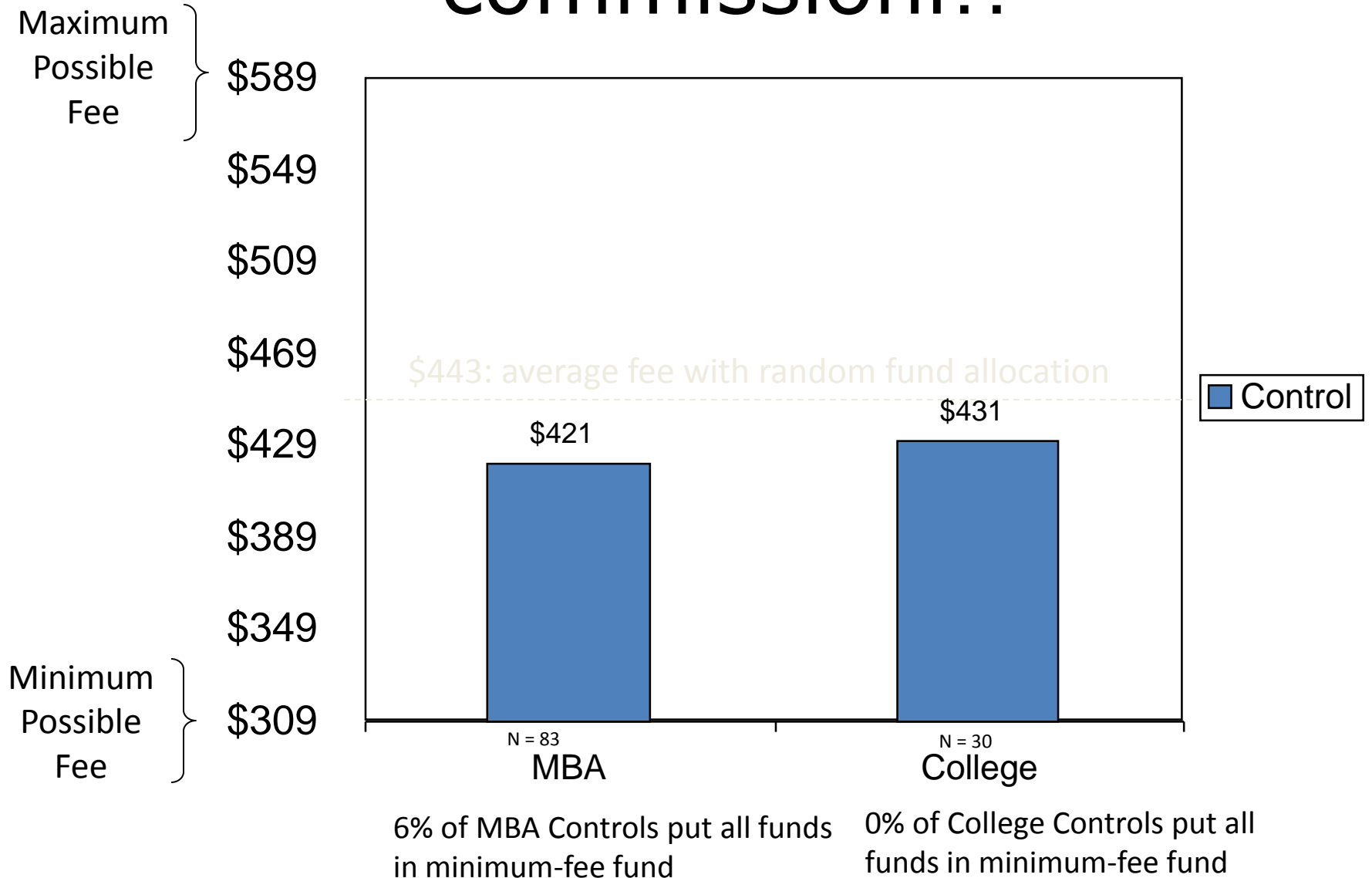
Distinguere servizi da rendimenti

Nell'esperimento non ci sono contatti diretti con la società di gestione, sono i ricercatori che “pagano” il rendimento conseguito

Cosa piace agli investitori.....



Cosa piace agli investitori...alte commissioni!!



Ranking di importanza dei fattori

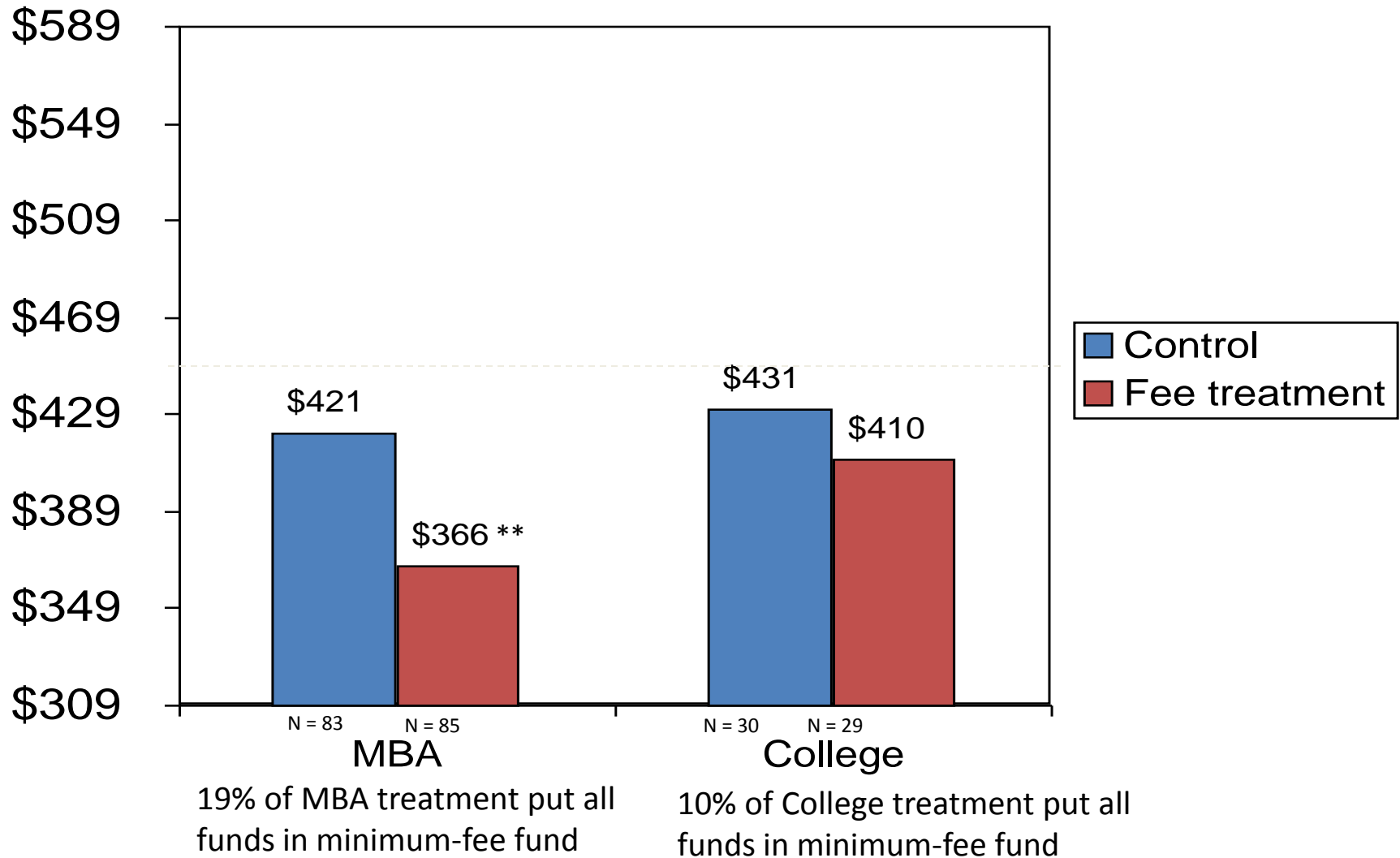
MBA controls

1. Fees
2. 1-year performance
3. Performance since inception
4. Investment objectives
5. Desire to diversify among funds
6. Brand recognition
7. Performance over different horizon
8. Past experience with fund companies
9. Quality of prospectus
10. Customer service of fund
11. Minimum opening balance

College controls

1. 1-year performance
2. Performance since inception
3. Desire to diversify among funds
4. Investment objectives
5. Quality of prospectus
6. Performance over different horizon
7. Brand recognition
8. Fees
9. Customer service of fund
10. Minimum opening balance
11. Past experience with fund companies

Cosa piace agli investitori ..alte commissioni!!



Ranking di importanza dei fattori

MBA fee treatment

1. Fees
2. 1-year performance
3. Performance since inception

MBA controls

1. Fees
2. 1-year performance
3. Performance since inception

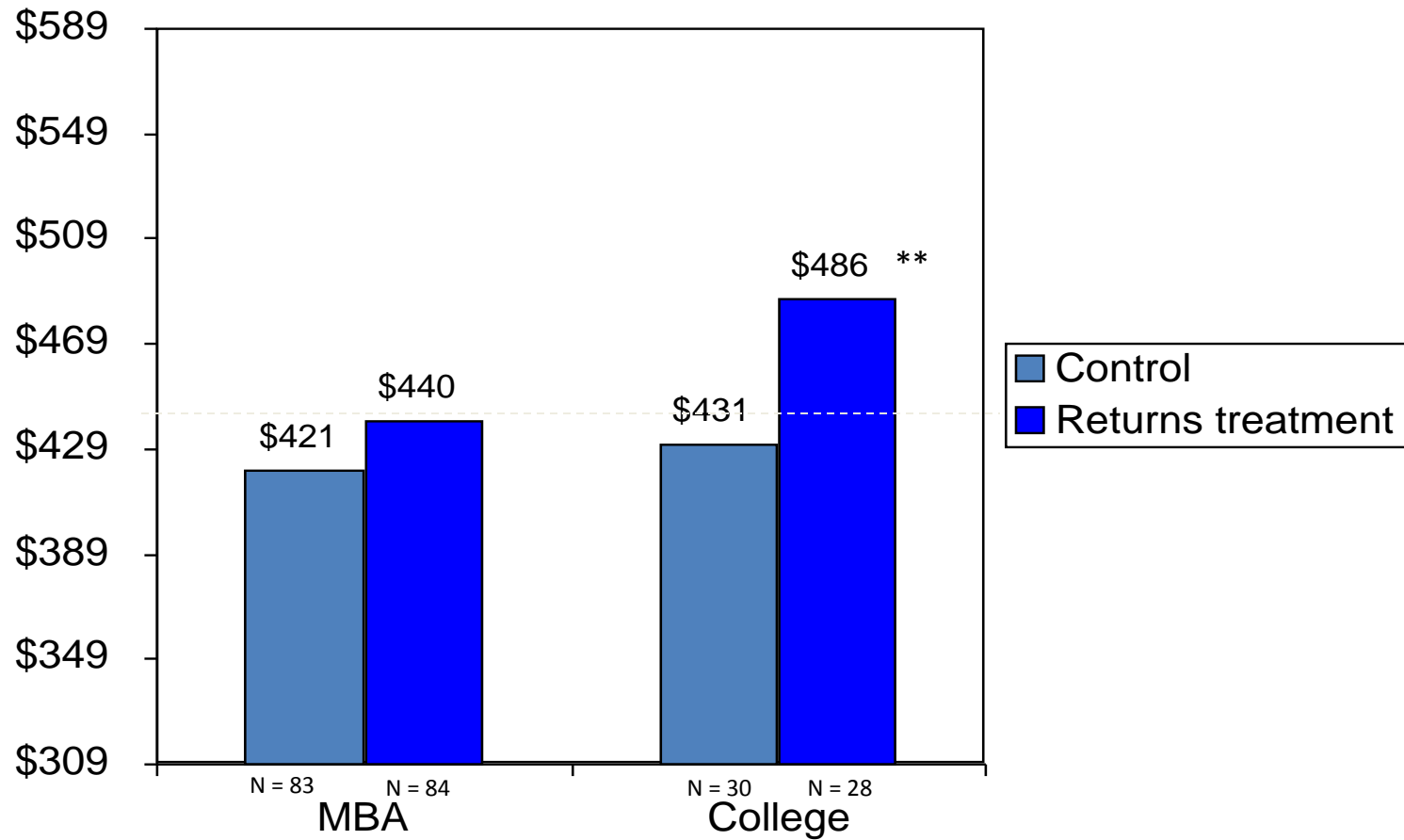
College fee treatment

1. Fees
2. 1-year performance
3. Performance since inception

College controls

1. 1-year performance
2. Performance since inception
3. Desire to diversify among funds

Cosa piace agli investitori...rendimenti storici!!!



Ranking di importanza dei fattori

MBA return treatment

1. 1-year performance
2. Performance since inception
3. Fees

MBA controls

1. Fees
2. 1-year performance
3. Performance since inception

College return treatment

1. Performance since inception
2. 1-year performance
3. Desire to diversify among funds

College controls

1. 1-year performance
2. Performance since inception
3. Desire to diversify among funds

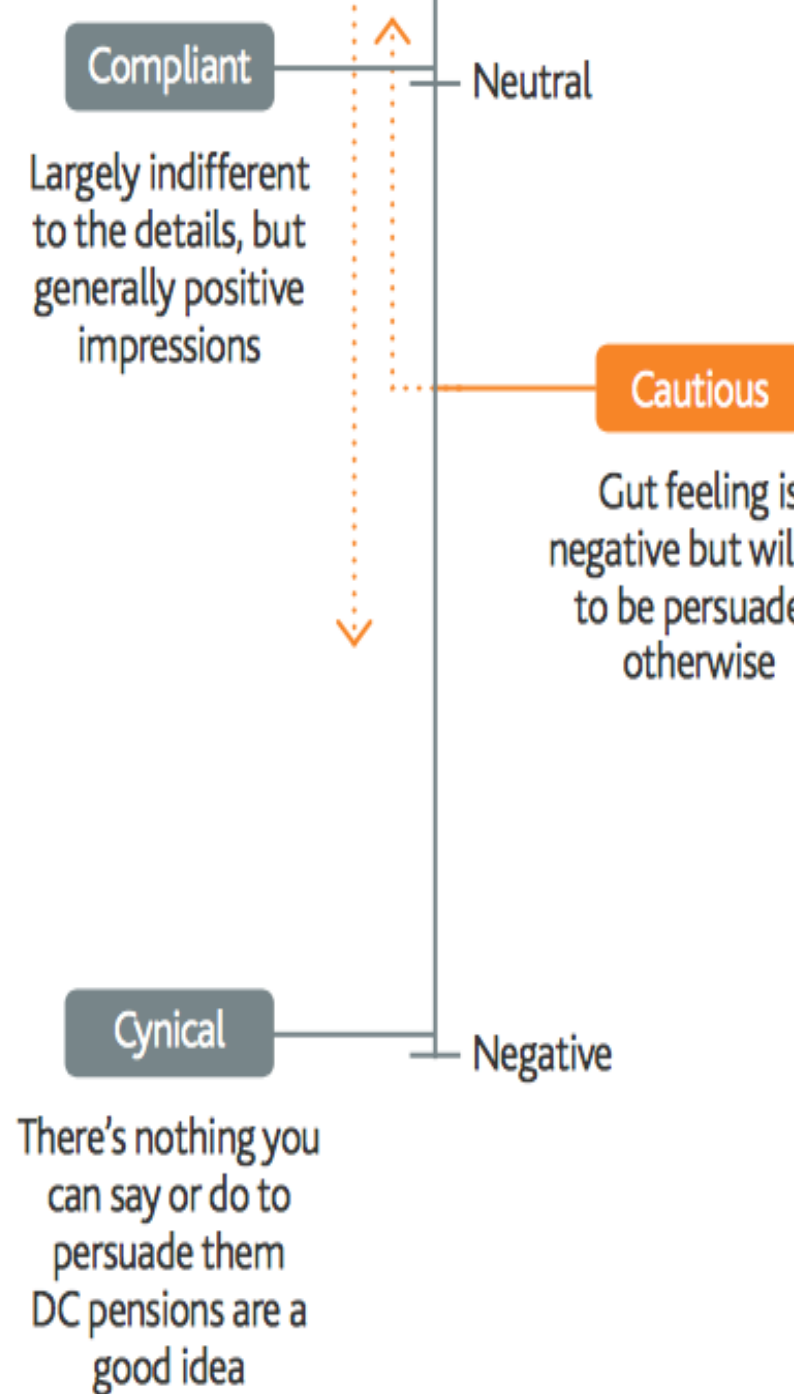
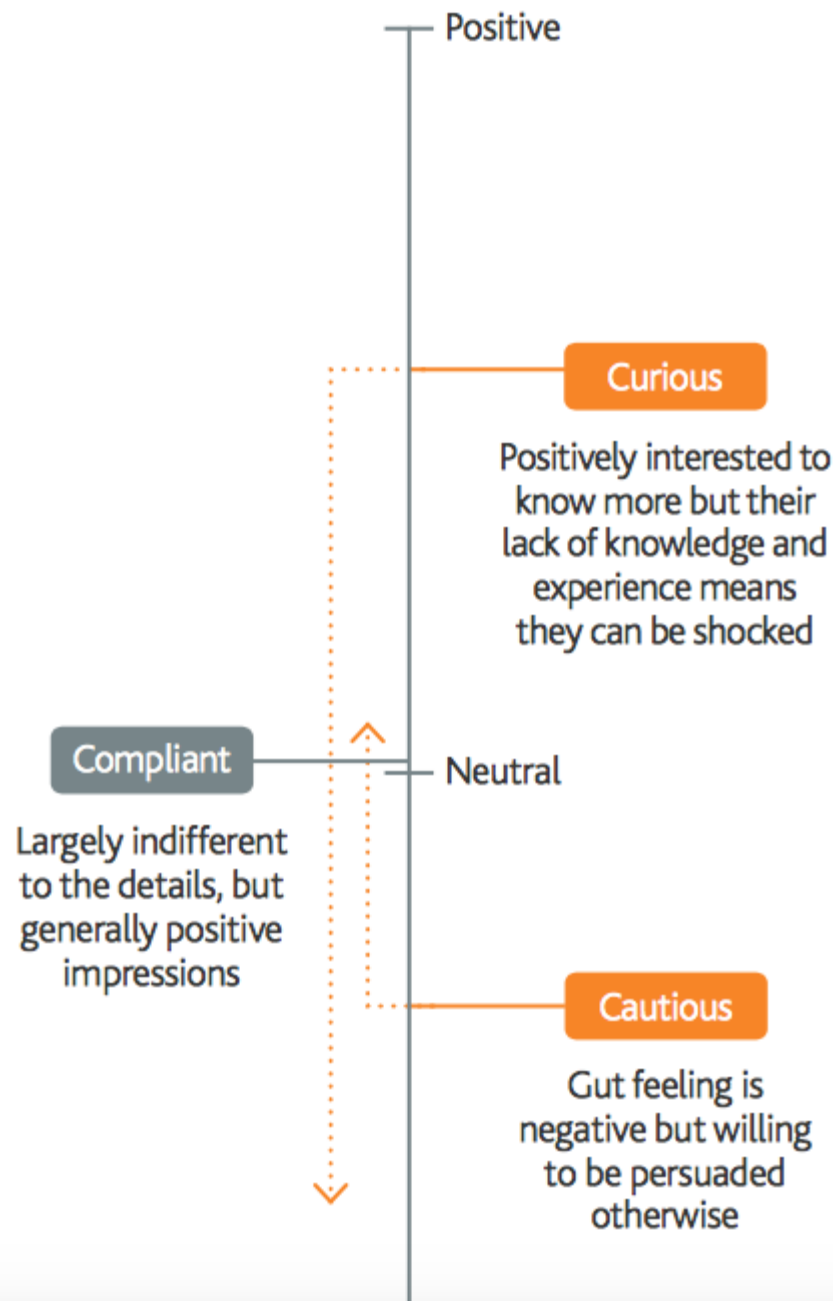
...tornando alle pensioni

- La domanda più sentite quando si parla di pensioni sono:
 - Cosa succede al mio denaro?
 - Il mio denaro è al sicuro?
 - Quanto prenderò alla fine?
- Spesso però i consumatori non capiscono abbastanza di pensioni per porre domande

Il viaggio della comunicazione

- Benchè le richieste siano simili, la stessa comunicazione non va bene per tutti.
- Davanti alle pensioni, si osservano almeno 4 diversi gruppi di soggetti:
 - i cinici
 - i conformi
 - i cauti
 - i curiosi

Figure 5 - The member communication journeys displayed by the four groups in deliberative research



Cosa succede al mio denaro?

A pension invests in things like equities, bonds and gilts.

Investing your money can help it grow over time but also come with risks. Investments can go down as well as up, and there is no guarantee you will get back all the money that you invest.



Regola #1 = rendere reale

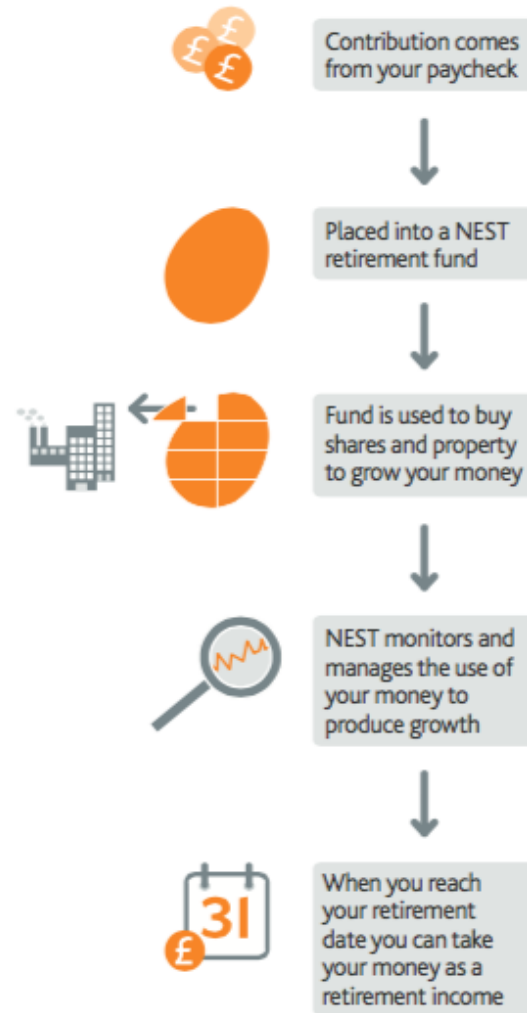
Research stimulus

Produced in collaboration with research participants

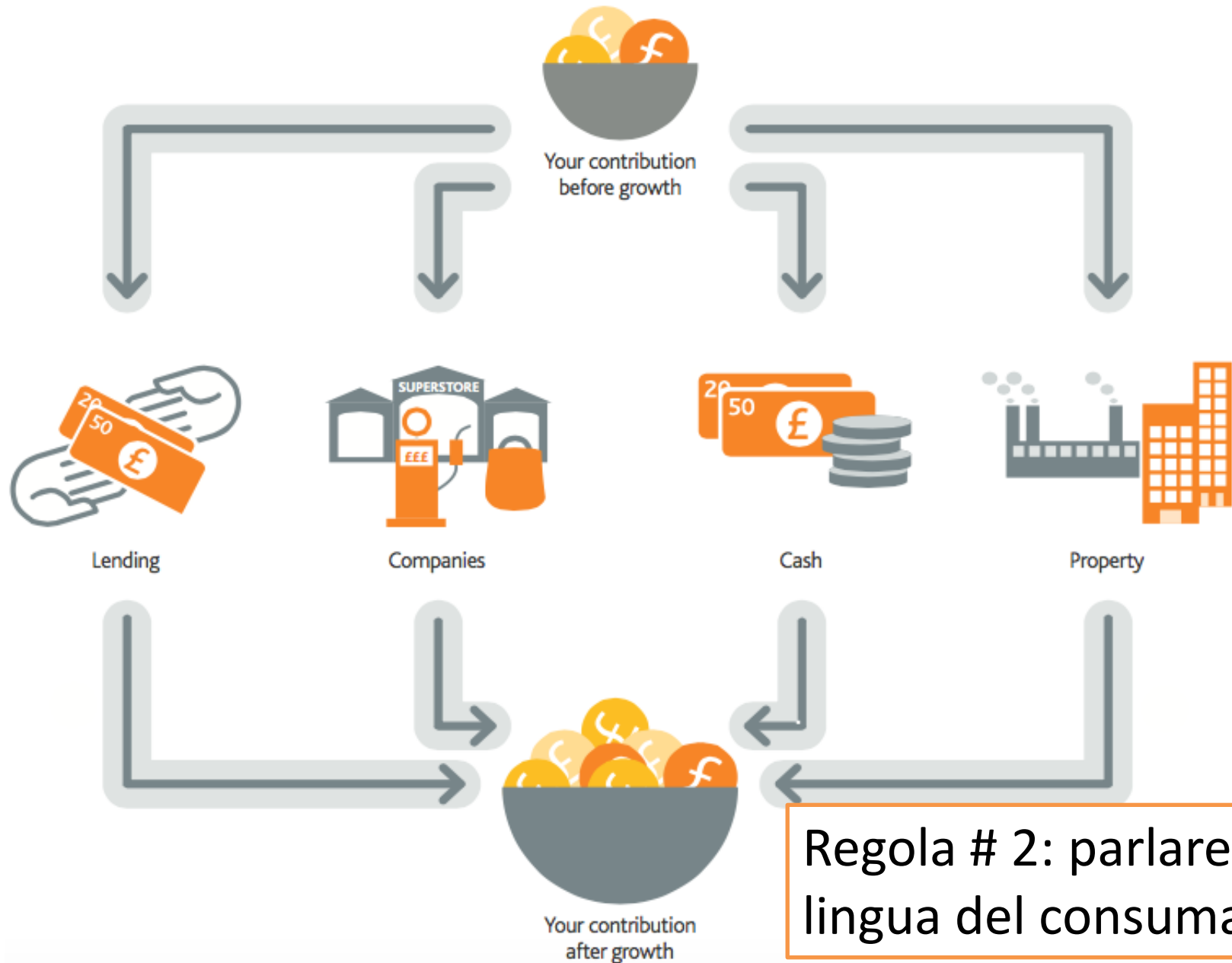
Figure 6 - What happens to my money?

Where do my contributions go after they have been deducted from my pay?

Money from you, your employer and any tax relief you get is pooled with the contributions of other members due to retire in the same year as you. We call this a 'NEST Retirement Date Fund' and we'll have one for every year a member might retire. Each one is carefully managed and designed to help grow and protect members' money whether they're just starting out or getting ready to retire.

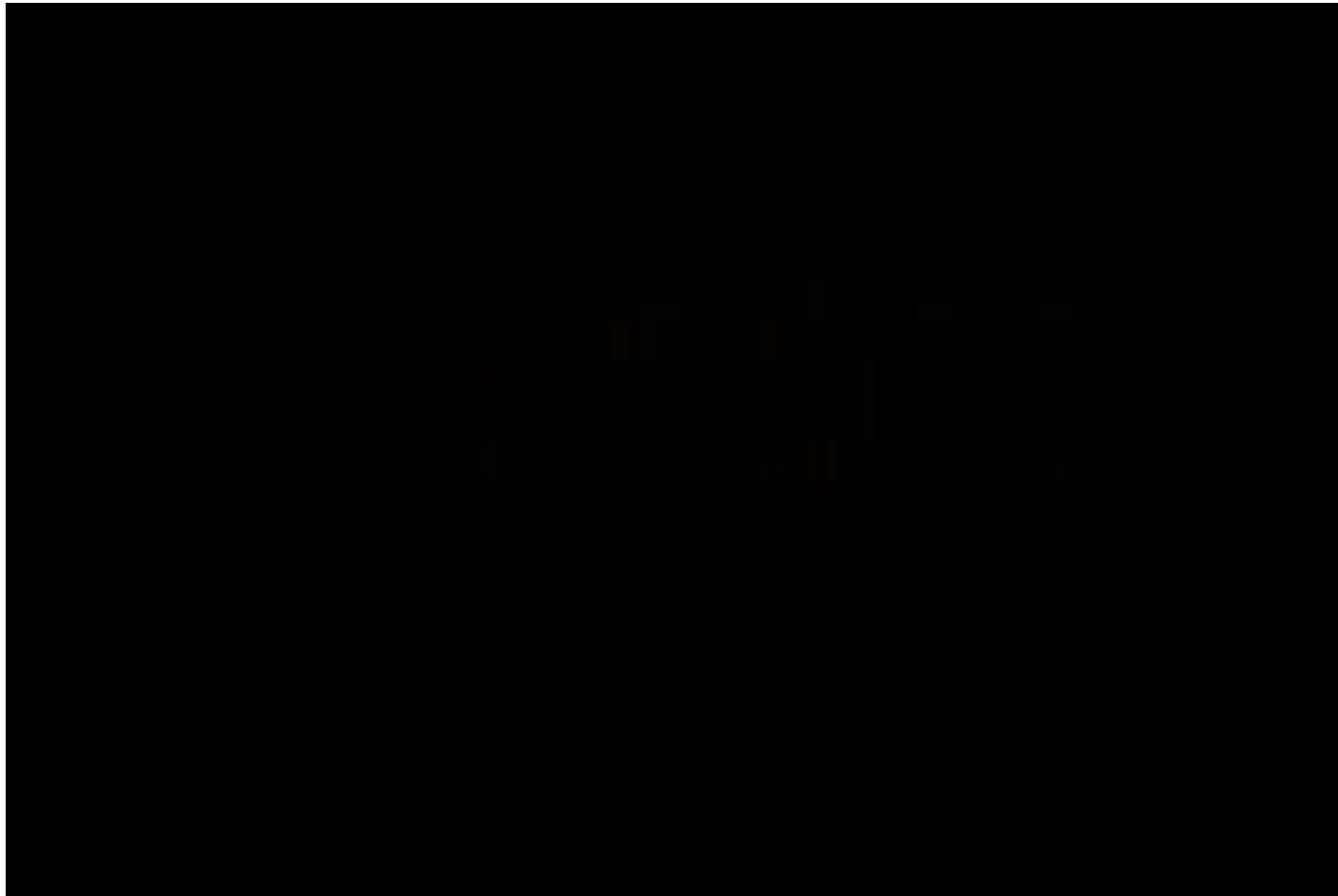


To grow your money NEST will use it to
buy products we think will grow in value



Regola # 2: parlare la
lingua del consumatore

Financial entertainment



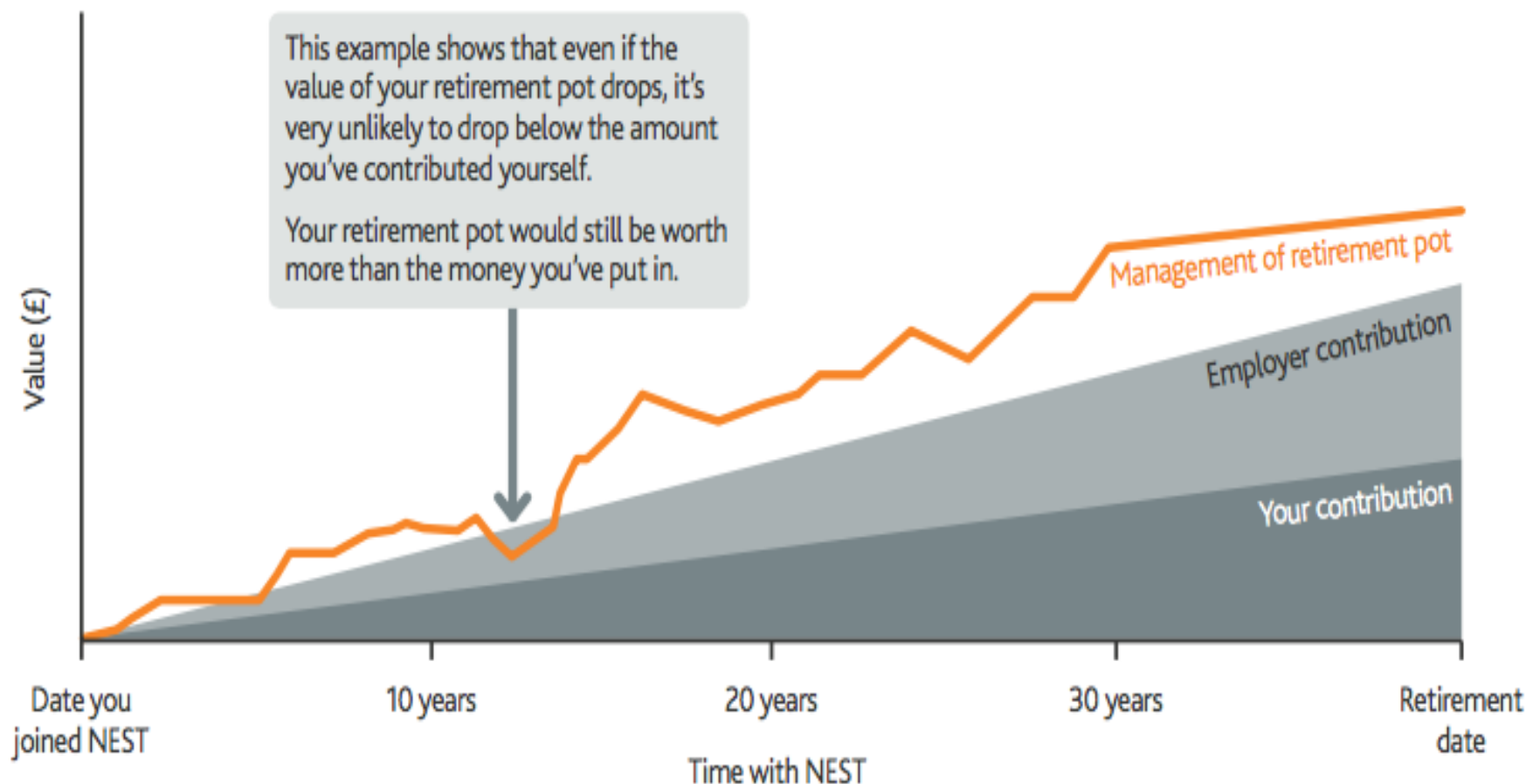
Il mio denaro è al sicuro?

Regola # 3: prima di tutto
rassicurare..poi fare educazione
finanziaria

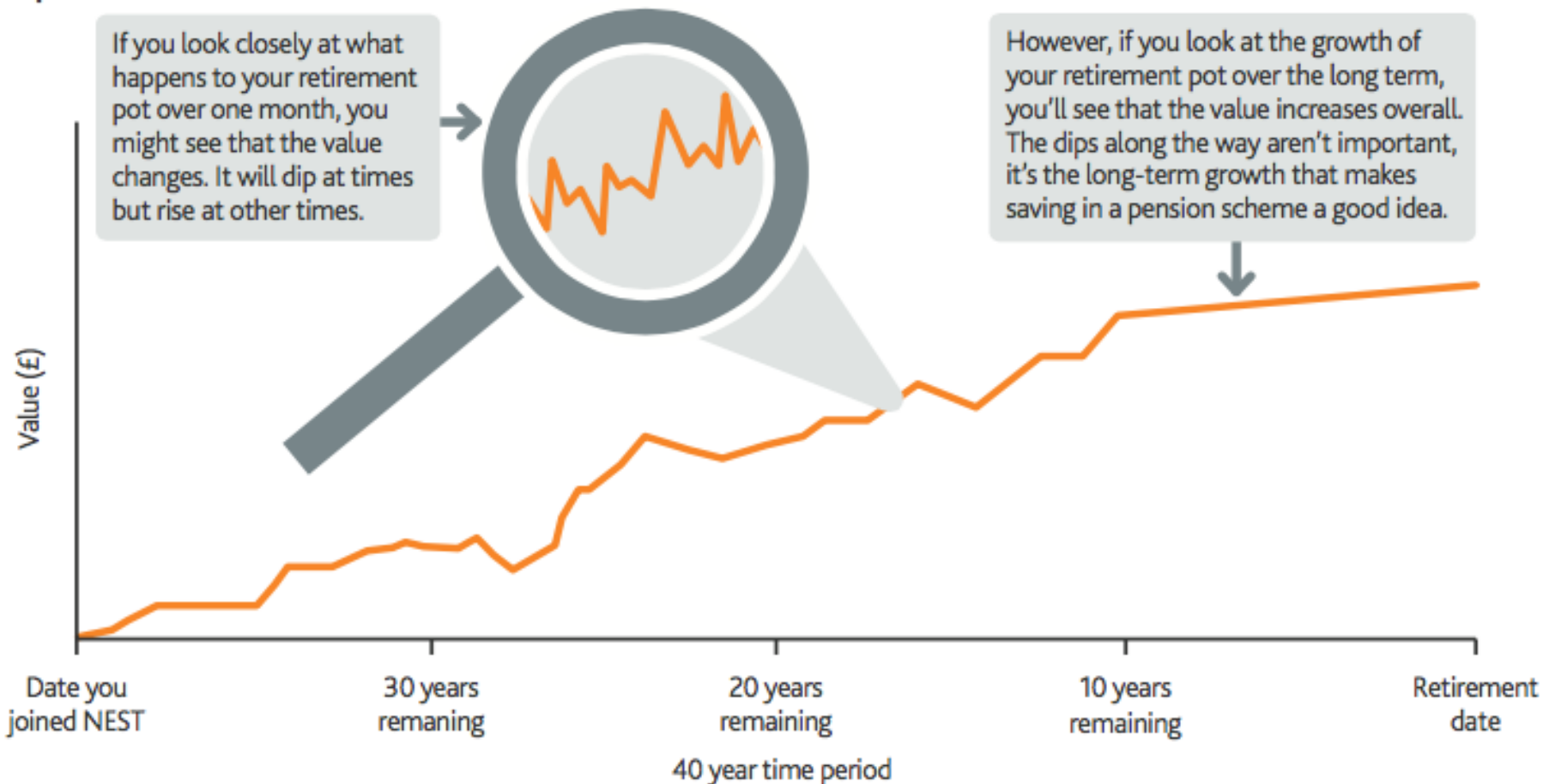
Regola # 4: parlando di rischio,
meglio concentrare l'attenzione
su come si gestisce il downside

Would I lose my money?

Remember the contribution to your retirement pot is made up of tax relief and your employer's contributions as well as your own.



Ups and downs



Not putting all your eggs in one basket

.....

We believe that using your money to buy into a wide variety of things instead of just one or two is the best way to grow and protect your pot. We do a combination of different things including buying shares in different companies across the world, lending with different companies and holding members' money in cash.

We're not just banking on one thing to grow your money, we're finding a wide variety of opportunities to grow your money and taking careful risks.

Because we don't just put all your money in one thing, we can hit hard because one thing may not be doing well but our members can expect a smoother journey. We don't have dramatic ups and downs along the way, we're growing your money with your money.

Lifestyling

A different approach to growing and protecting your money

.....

In your 20s - you are probably new to being in a pension scheme so we'll be concentrating on helping you establish your retirement pot and keeping the value steady while you get used to the idea of being in a pension.

In your 30s, 40s and early 50s - we focus on growing your retirement pot more quickly. During this time, because of the things we're buying into, it's possible that members could see more ups and downs in the total value of their retirement pot. But for the most part their retirement pot is likely to grow more quickly at this point.

10 years away from retirement - we focus on protecting the value of your retirement pot so it's ready for you to take out.

NEST experts look after your money carefully no matter which NEST Retirement Date Fund you're in, keeping a constant eye on the mix of things your money is buying to grow it more than the cost of living whether you're in the NEST 2020, 2030 or 2050 Retirement Date Fund.

Quanto prenderò alla fine?

Regola # 5: demistificare i risultati...non c'è la risposta giusta

Regola # 6: separare le variabili controllabili da quelle non controllabili dal consumatore

How much should I pay in?

Paying in more

Jason is 35. He's been saving £40 a month in NEST for a few years. He also gets a £30 contribution from his employer and £2.50 tax relief from the government. The total contribution to his retirement pot is now worth about £3,000. By age 67, then his pot could be worth about £22,000.

If Jason pays in £50 a month (an extra £10)
This means there's a total of £92.50 going into his pot each month, including the extra £2.50 tax relief. His retirement pot could be worth almost £25,000, an additional £7,300.

If Jason pays in £70 a month (an extra £30)
This means there's a total of £117.50 going into his pot each month. His retirement pot could be worth over £27,000, an additional £22,000.

For how long should I contribute?

When to take your money out of NEST

Margaret is 55. She plans to take her money out when she's 66. She contributes £50 per month. Her employer also contributes £40 per month and she gets tax relief from the government of £12.50 per month. Her NEST retirement pot is now worth £20,000. When she's aged 66 her retirement pot is likely to be worth around £39,800.

If Margaret takes her money out of NEST at age 68

Contributing for those extra two years could raise the value of her retirement pot to around £44,500.

If Margaret takes her money out of NEST at age 70

Saving for four more years could raise the value of her retirement pot to around £49,700. This is almost £10,000 more than the value at age 66.

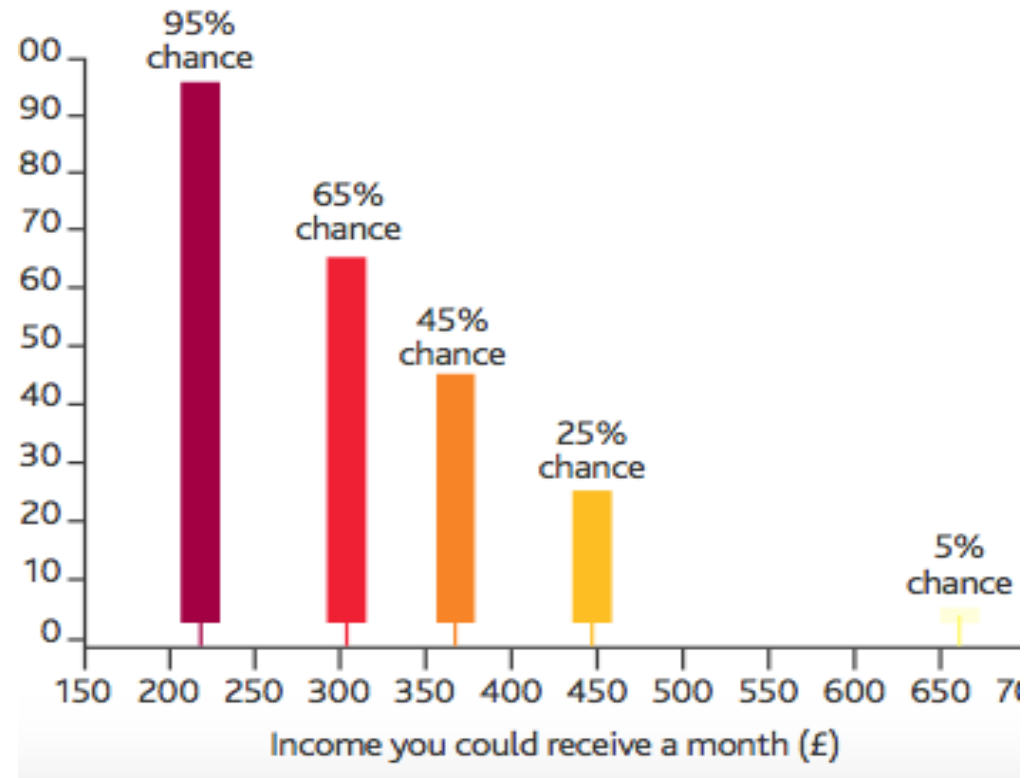
Proiezioni probabilistiche o deterministiche..questo è il problema?

- Accademia, industria e regolatori si interrogano su quale proiezione sia la migliore
- Di solito i modelli deterministici sono considerati più semplici da comunicare
 - Ci sono meno variabili da tenere in considerazione
- Ma...
 - Anche se più facili da comunicare, non sono però facili da comprendere
 - Anzi è vero il contrario è più facile che vengano fraintesi

Proiezioni probabilistiche o deterministiche..questo è il problema?

- Le proiezioni probabilistiche sono molto più ardue all'inizio, ma poi una volta digerite sono meno ambigue

Figure 12 - Example of a probabilistic projection for monthly retirement income



Grazie per l'attenzione!

Barbara.alemanni@unibocconi.it