

8 settembre 2007

FUGA DALLE POLIZZE VITA / Le associazioni dei consumatori: responsabili le compagnie

I riscatti delle polizze Vita? Colpa delle compagnie. È l'opinione quasi univoca delle associazioni dei consumatori. Ecco le loro opinioni sul consistente deflusso di premi e sulla crescita dei riscatti dalle polizze Vita nell'ultimo anno.

Mauro Novelli, segretario dell'**Adusbef**, ritiene che «la motivazione principale vada ricondotta al momento di difficoltà attraversato da molte famiglie. In seconda battuta potrebbe emergere la consapevolezza delle pessime performance dei prodotti assicurativi (quasi esclusivamente polizze linked) sottoscritti negli ultimi anni con la conseguente decisione di cessare i lavori su quel versante.

Dal 2000 infatti, la composizione dell'offerta dei prodotti assicurativi "vita" è cambiata. Abbandonate le vecchie polizze "pensionistiche", l'offerta ha praticamente imposto i nuovi prodotti linked che, dal punto di vista del rendimento, sono state un fallimento. Oltretutto le compagnie sono state avvantaggiate dal fatto che, trattandosi (secondo me fittiziamente e con accordo tra masnadieri) di prodotti assicurativi, all'atto della proposta d'acquisto, l'offerente non deve rispettare "una serie di obblighi informativi e di regole di condotta, stabiliti in via generale per l'attività di raccolta del risparmio presso il pubblico e di prestazione dei servizi di investimento" (il virgolettato è della Consob) né i dettami del Testo unico della Finanza».

Secondo Giuseppe D'Orta, consulente **Aduc** per gli investimenti finanziari, «Il fenomeno non è una novità assoluta, basti ricordare le enormi trasformazioni di polizze di vecchia generazione in polizze unit fatte fare nel 2000. Mediolanum fu maestra, ad esempio, nello spostare enormi masse di clienti dalla "Completa" e dalla "Anni d'Oro" ad "Europension". Nel settore, purtroppo, comandano i venditori e non i clienti, di conseguenza questi riscatti sono frutto di "consulenze" degli assicuratori ai clienti.

E quando un venditore spinge qualcosa, vuol dire che lo fa per il proprio tornaconto e non per quello del cliente. Il tornaconto è dato dalle provvigioni della nuova polizza ma anche dagli appositi incentivi con cui le compagnie spingono la rete a queste trasformazioni. "Consulenze" non casuali, quindi, ma che derivano da precise campagne commerciali delle compagnie assicurative. Abbiamo non poche testimonianze in merito. Ina-Assitalia, ad esempio, è molto aggressiva da qualche tempo a questa parte. Ma non è certo la sola.

Quando riscatta una polizza di vecchia generazione, il cliente ci rimette più di una volta: la compagnia evita di pagare rendimenti minimi/tassi tecnici divenuti nel tempo onerosi; la compagnia evita di erogare la rendita su tabelle demografiche non aggiornate e quindi troppo favorevoli ai clienti; la compagnia incassa i caricamenti della nuova polizza venduta. Va notato come l'atteggiamento delle assicurazioni cambi a seconda della loro convenienza. Ad esempio, se un cliente decide di riscattare in anticipo ma anche solo portare in riduzione la polizza, vale a dire smettere di pagare ed attendere la scadenza, viene immediatamente contattato dall'agente che gli prospetta come "solo portando a termine i versamenti può beneficiare appieno delle favolose caratteristiche della polizza".

Quando, invece, dai piani alti della compagnia si decide che bisogna ficcare i soldi dei clienti in un nuovo prodotto, ecco che le vecchie polizze non sono più adatte "perché adesso ci sono prodotti enormemente migliori" e si possono riscattare senza pensarci due volte. La cosa che stupisce è come, nonostante le batoste oramai pluri-decennali sulle polizze a contenuto finanziario, il pubblico continui a comprarle e continui a fidarsi di queste "consulenze" che arricchiscono solo le compagnie ed i venditori ai loro danni. E qui i clienti hanno le

loro colpe, anche perché oggi gli strumenti per informarsi ci sono, a differenza del passato».

Il **Movimento Difesa del Cittadino (Mdc)** con la consulenza di Roma Nord Consulting, società di mediazione creditizia e consulenza finanziaria, sostiene che «il riscatto anticipato delle polizze è la conseguenza delle delusioni dei risparmiatori italiani vessati per anni dai principali istituti di credito e dalle compagnie assicurative.

Le logiche di budget che da sempre costituiscono la struttura del core business bancario e assicurativo non hanno consentito una reale comprensione delle esigenze di risparmio dei clienti retail, considerati il bersaglio preferito e più vulnerabile per il conseguimento di certi obiettivi.

Le attese disilluse dai rendimenti scarni e a dir poco convincenti dei prodotti assicurativi ha innescato una tendenza di sfiducia verso tali prodotti, che nella maggior parte dei casi vengono offerti in modo incomprensibile. Sfiducia, rendimenti bassi o comunque non in linea con strumenti finanziari più semplici, vincoli pluriennali, clausole vessatorie in caso di rimborso anticipato, consistenti spese di sottoscrizione e soprattutto poca trasparenza degli Istituti, sono tra le cause che annoveriamo per la debacle registrata da questi prodotti nel corso degli ultimi anni. Unit linked, index linked, polizze a premi ricorrenti sono gli strumenti finanziari offerti dalle banche e dalle assicurazioni senza una adeguata e corretta informativa sulle caratteristiche di tali prodotti per i quali il riscatto anticipato determina certamente una perdita sul capitale originariamente sottoscritto. In sostanza il capitale non solo non è stato remunerato, ma ha subito un'erosione per effetto del valore degli strumenti finanziari sottostanti (obbligazioni e/o fondi), delle commissioni di sottoscrizione e delle inevitabili penali per il rimborso anticipato».

Per Carlo Pileri, presidente dell'**Adoc**, «l'aumento dei riscatti delle polizze vita, nell'ordine del 50% rispetto al 1° semestre del 2006, non è legato ad una improvvisa sfiducia del risparmiatore nella capacità di gestione da parte del mondo assicurativo che, al momento, s'è dimostrato gestore più che abile ed eticamente più corretto rispetto a quello bancario, né gli andamenti della Borsa sono stati tali da consigliare tali operazioni, anzi s'è assistito ad una flessione degli indici azionari negli ultimi due mesi del semestre. In contrapposizione alla percentuale di riscatto è doveroso sottolineare, una volta di più, la propensione al risparmio degli italiani in quanto il Gestito da parte delle imprese assicurative è aumentato nell'ordine del 10%. Parte del riscatto deve quindi attribuirsi fisiologicamente, proporzionalmente, a tale incremento. La rimanente percentuale, 35-40%, può essere attribuita, nella sua generalità, a componenti sufficientemente determinabili.

Chiarito che il target medio dei contraenti può individuarsi tra professionisti, artigiani, piccoli industriali, impiegati e quadri aziendali, che i riscatti, nella gran parte dei casi, sono "parziali", cioè intaccano il versato ma non estinguono il rapporto in essere, il fenomeno può ricondursi su tre direttrici: incertezza rispetto al momento socio-politico, soddisfazione di necessità primarie, utilizzo flessibile del risparmio. Ogni fase economica caratterizzata da fenomeni di incertezza politica e sociale ha influenze negative sugli investimenti e sul risparmio; non sta a noi fornire analisi e giudizi politici, ma nel sottolineare il momento evidenziamo l'ovvio: non possiamo che augurarci che il Paese risponda in qualche modo alle richieste globali dei cittadini di sicurezza, indirizzi sociali ed economici precisi, sviluppo delle attività produttive.

A tali incertezze corrispondono le campagne promozionali verso i beni più durevoli e di maggior prestigio, che le unità commerciali dei vari settori dell'industria e del commercio – consapevoli del momento – indirizzano il consumo (es. le immatricolazioni di veicoli nuovi sono in controtendenza rispetto al resto d'Europa). Le maggiori entrate fiscali, cui siamo ovviamente favorevoli, (queste però potrebbero altrettanto incidere sull'incremento del gestito), il fatto che 9,5 milioni di italiani non abbiano rinnovato i contratti di lavoro, Ccnl, quindi stipendi stagnanti e sempre più erosi, in presenza di una molteplicità di offerte commerciali appetibili, possono costituire la motivazione al riscatto parziale delle polizze. Soprattutto i lavoratori dipendenti potrebbero trovarsi in difficoltà rispetto ai c.d. fabbisogni minori (vacanze, ristoranti, vestiario, generale aumento del costo della vita) tanto da obbligarli – a parità di costumi e stili di vita – al riscatto parziale, a volte totale, di quanto investito.

Da tenere sempre più in considerazione che a queste polizze vengono date, sempre più, connotazioni di "conto corrente", si preleva e si versa a secondo delle necessità. Un fenomeno quindi che non va interpretato a sfiducia degli assicuratori (avessero in altri settori, specie Rca, altrettanta etica gestionale!) ma a un più flessibile utilizzo delle polizze vita in presenza di un aumento generalizzato dell'offerta e del costo della vita che invitano/obbligano ad un recupero della propria liquidità. Su tutto il "cambio pelle" della politica italiana, il clima di incertezza complessiva che favorisce piuttosto la propensione all'acquisto di beni piuttosto che agli investimenti».

L'avvocato Luciano Fanti dell'Ufficio legale nazionale del **Codacons**, afferma: « Abbiamo riscontrato che sono

sempre più numerosi i consumatori che si rivolgono al Codacons per questioni legate alle polizze vita. In particolare sono molti che attraverso la ns. Associazione cercano di capire in cosa consistono queste polizze, non solo prima dell'acquisto, ma anche in seguito. Ciò dimostra che i consumatori sono destinatari ovvero vittime di una pubblicità assordante e fine a se stessa, che non mette loro in grado effettuate scelte consapevoli.

Altrettanto diffuse sono le richieste di riscatto e il fenomeno non appare legato solamente alla particolare congiuntura economica, in quanto tale facoltà è esercitata anche da persone che non hanno problemi finanziari. Pertanto il motivo di tanti riscatti è lo scarso rendimento offerto dalle polizze che, non di rado, comportano una perdita secca sul capitale investito. Ma molto spesso il consumatore al momento dell'acquisto non è messo in grado di comprendere la natura di questi contratti (sempre scritti in un linguaggio ipertecnico e incomprensibile) che sono proposti come tranquilli piani di accumulo ovvero pensionistici, mentre a volte si tratta di vere e proprie operazioni finanziarie, con tutti i rischi connessi (vedi ad esempio le polizze tipo unit linked o index linked). Ed è paradossale che mentre fuggono dai fondi, i consumatori finiscono per acquistare delle polizze unit linked che sono collegate proprio con fondi di investimento. Tra l'altro, accanto agli scarsi rendimenti (quando ci sono) si devono segnalare le elevate commissioni (doppie quando sono collegate a fondi di investimento) elevati caricamenti iniziali e penalità di riscatto (che costituisce una specie di fedelizzazione forzata).

Per questi motivi il Codacons promuove diverse azioni legali contro le compagnie che non hanno ottemperato agli obblighi di informazione, che oggi più di ieri sono inderogabili. A iniziare dall'obbligo di indicare i costi (con l'IsC, indicatore sintetico di costo) del contratto nella nota informativa. Ulteriori obblighi sono imposti dal Codice delle assicurazioni (e già prima dalla circolare Isvap 551/05). Sicché oggi sono a carico delle compagnie obblighi informativi del tutto simili a quelli previsti dal Regolamento Consob 11522/98 in materia di investimenti finanziari. Anche la giurisprudenza di recente ha mostrato maggiore attenzione per tali contratti e per l'informativa alla clientela, tanto da dichiarare la nullità di una polizza Unit Linked quando il cliente non ha ricevuto le informazioni necessarie a effettuare un acquisto consapevole (come il Tribunale di Milano ha stabilito con la sentenza numero 340 del 2007). Inoltre con la legge di conversione del secondo decreto Bersani (Legge 40 del 2 aprile 2007, articolo 5, comma 4) il legislatore ha stabilito che nei contratti assicurativi poliennali l'assicurato ha facoltà di recedere dal contratto senza oneri (se il contratto ha più di tre anni). Pertanto si dovrà tener conto della nuova norma in sede di riscatto delle polizze».

Infine, secondo Paolo Piccari dell'**Unione Nazionale Consumatori**, «la notevole crescita del numero dei riscatti nel settore delle polizze Vita deriva fundamentalmente dal crescente stato di sofferenza economica in cui si trovano numerose famiglie italiane. L'aumento dei tassi dei mutui e delle tariffe di energia elettrica e gas stanno causando seri problemi al bilancio delle singole famiglie, che sono costrette a raschiare il fondo del barile per pagare le rate del mutuo e le bollette e, magari, a rompere il salvadanaio costituito dalle polizze Vita. Quindi molti preferiscono riscattare anticipatamente il capitale maturato, perché hanno bisogno di contante perché impossibilitati a pagare i premi previsti, perdendo parte del denaro risparmiato.

Purtroppo, in Italia manca una cultura assicurativa apprezzabile, perché altrimenti molti consumatori non avrebbero sottoscritto polizze di lunga durata, che impegnano per 10, 15 o 20 anni a pagare un premio. Infatti, secondo l'Unione Nazionale Consumatori è meglio stipulare polizze a premio unico di durata annuale o polizze a premio ricorrente che impegnano l'assicurato per pochi anni, meglio se non più di 5. Se poi alla scadenza ci sono ancora le condizioni, si può reinvestire il capitale maturato in una nuova polizza. L'Unione Nazionale Consumatori, in ogni caso, ricorda che è possibile sospendere temporaneamente il pagamento dei premi e riattivare successivamente la polizza, evitando così la brusca interruzione del proprio programma di risparmio».

Fonte: tratto da Il Sole 24 Ore On Line

Indirizzo: <http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnline4/Finanza%20e%20Mercati/2007/09/polizze-vita-borzi-2-070907.shtml?uuid=529851b8-5d2f-11dc-a8d6-00000e25108c>