

17 maggio 2007 0:00

Reti multi-level: una mail esemplare da un venditore

di [Giuseppe D'Orta](#)

Abbiamo ricevuto una mail da un venditore della rete multi-level First

Gentile sig. Giuseppe D'Orta,

oggi un amico mi ha gentilmente inoltrato la mail qui di sotto... L'ho ringraziato tantissimo perche' mi ha fatto fare un bel po' di risate... Ogni tanto, durante il lavoro, ci vuole proprio per staccare da cose realmente piu' serie e produttive...

Se permette vorrei solo farle alcune semplice precisazioni: non esiste nessuna mancanza da parte del FIRST Group Holding Italia SpA perche' non siamo noi a dover pubblicare la nota informativa, ma la Compagnia, ossia Atlanticlux.

Ed in effetti tale nota informativa e' regolarmente presente da sempre sul sito www.atlanticlux.it/assistenza/areadownload/notainformativa.

Mi chiedo quali siano le sue fonti... scarse e poco informate secondo la mia modesta impressione... Inoltre la polizza non si chiama "Accumulo" ma "Crescendo", mentre quella riservata ad Agenti e Brokers si chiama "High Solution"...

*Si, mio caro professore o dottore, perche' esistono in Italia oltre 80 agenti assicurativi e brokers in tutto il centro-nord Italia (in soli 4 mesi, ma ogni mese sono di piu') che hanno "spulciato" riga dopo riga la Nota Informativa del prodotto Atlanticlux, valutato questi, secondo lei, "enormi caricamenti" e messi a confronto con gli elevati e reali rendimenti storici del prodotto (se li vada a guardare anche lei sul sito della compagnia), valutando il prodotto di Atlanticlux una buona polizza a premio ricorrente per i propri clienti, intenzionati nel lungo termine (almeno 15 anni, spiegando bene che il riscatto in questo tipo di prodotti e' sempre penalizzante) a risparmiare parte dei propri soldi anche in un prodotto del genere, che dal 16 ottobre 2006 al 31 dicembre 2007 (appena 75 giorni) ha riconosciuto ai propri clienti dei **rendimenti netti e consolidati del 3,47%**. Forse e' il caso che lei smetta di leggere quegli stupidi commenti su "fondi.it" ed inizi ad informarsi meglio prima di scoraggiare persone che si rivolgono a voi per dei consigli, credendo di aver a che fare con "esperti del settore".*

A proposito di consigliare: come puo' scrivere cose cosi' gravi e ridicole senza neppure aver letto la Nota Informativa? Ah, dimenticavo: ha letto i commenti su "fondi.it"...

Altra piccola informazione che dovrebbe sapere, visto che dai suoi "saggi consigli" non si evince: il FIRST Group non vende più prodotti Aspecta da ormai molti mesi proprio perche' secondo noi non sono piu' prodotti competitivi sul mercato. Dimenticavo di darle un consiglio: forse sarebbe meglio non pubblicare questa mia mail nel forum di "Investire Informati", come invece ha fatto con quella qui di seguito, perche' non farebbe una gran bella figura. Se la tenga per lei come mio ricordo. Tra l'altro sono in giro per l'Italia almeno 2-3 giorni la settimana e mi farebbe proprio piacere incontrala per offrirle un caffè e conoscerci di persona.

Ma non mi piace perdere tempo nel rispondere a queste mail: non l'ho mai fatto e quasi mi sono pentito perche' tanto so che e' solo tempo perso...

Sono cosi' impegnato ad incontrare centinaia di seri professionisti in tutta Italia (agenti, brokers ed anche una marea di promotori finanziari come lei che sono rimasti positivamente colpiti dal prodotto Atlanticlux) che, le giuro, non ho proprio tempo da perdere con queste stupidaggini...

Quindi torno ai miei impegni. Buon lavoro.

Andrea Cerio.

Gentile Signor Cerio,

Pubblichiamo la sua mail senza difficoltà, invece, per mostrare ancora una volta i metodi da imbonitore che vengono usati per ammolare al pubblico polizze scandalosamente inefficienti e costose, ma anche per evidenziare come siano sempre tutti uguali gli atteggiamenti che vengono usati dai venditori nei confronti degli "altri", vale a dire i "poco seri", i "non illuminati" che non appartengono alla "setta", evidente segno dei mille corsi di psicologia della vendita e di programmazione neuro-linguistica di cui siete bombardati sin dal vostro ingresso nella rete First e nelle altre simili. Il tutto viene espresso in maniera esemplare in questa maniera: "Io mi occupo di cose serie e produttive, mica sono ridicolo come quelli che ci criticano. Sono cosi' impegnato ad incontrare centinaia di seri

professionisti in tutta Italia che non ho tempo da perdere con queste stupidaggini". Parole che riassumono tutta la superiorita' che, a botte di programmazione neuro-linguistica, lei crede sul serio di avere acquisito rispetto agli altri, i "ridicoli".

Passiamo alle questioni riguardanti le polizze. La mancanza della Atlanticlux esiste, eccome, perche' quella mia risposta e' di gennaio 2007, momento in cui il sito Atlanticlux ancora non esisteva. La conferma viene dal responsabile della sua rete di vendita, che tra l'altro ha dimostrato la sua totale incompetenza in materia non sapendo che l'obbligo esisteva da ben prima del Codice delle Assicurazioni: clicca qui (http://investire.aduc.it/articolo/ci+scrive+rete+vendita+polizze+first_11546.php)

La cosa non stupisce, dato che anche lei dichiara il falso affermando che la nota informativa e' "da sempre" su un sito che, invece, fino a poche settimane fa nemmeno esisteva.

Le mie fonti sono le mie stesse analisi ed i risultati cui pervengo sono gli stessi cui perviene chiunque conosca seriamente la materia e non sia condizionato dalle commissioni che incassa o da corsi di psicologia della vendita. Ci scrive che esistono ottanta agenti assicurativi, brokers, promotori che amano le polizze Atlanticlux. La cosa non ci sorprende. Tutte quelle figure, anche se hanno nomi differenti, altro non sono che venditori come lei e quindi amano per forza le altissime provvigioni che Atlanticlux paga loro se ne vendono le polizze.

Ancora, il fatto che un prodotto sia molto venduto non vuol dire che sia valido. Nel settore dei prodotti finanziari, purtroppo, il mercato viene fatto non dai clienti ma dai venditori. I risultati sono sotto gli occhi di tutti, a partire proprio dalle scandalose polizze finanziarie vendute su larga scala.

Poi, ed anche cio' rispetta il copione, ci scrive che la rete cui appartiene e' perfetta perche' tutti voi spiegate sempre tutto ai clienti: caratteristiche, costi, penali per il riscatto anticipato. La nostra esperienza, invece, ci parla di clienti cui viene nascosto praticamente tutto.

Da bravo imbonitore, infine, prima afferma che si tratta di strumenti di durata 15 anni e poi evidenzia il rendimento, evidenziato in grassetto come nelle brochure pubblicitarie di cui la sua valigetta e' piena, del 3.47% in appena 75 giorni. Se, pero', il cliente volesse incassare quel rendimento (sempre sia vero) non potrebbe farlo. Pertanto quel rendimento e' solo uno specchietto per le allodole. Discorso analogo per i rendimenti passati delle gestioni separate, che del resto contabilizzano in base al criterio del costo storico che gonfia i risultati in epoche di tassi calanti come quelle cui abbiamo assistito a lungo.

Niente di nuovo sotto il sole, quindi: cambiano i nomi delle reti e cambiano i nomi delle polizze, ma il copione che viene recitato e' sempre lo stesso mentre la sostanza e' sempre scarsa.