

19 maggio 2007 0:00

Le polizze Atlanticlux costano poco e rendono tanto...

Salve volevo sapere se le mie considerazioni sono esatte su quanto riguarda l'atlanticlux e la first, premettendo che sono uno studente universitario esterno alla FIRST e che ha pero' sottoscritto fiduciosamente il contratto "Crescendo" avendolo precedentemente analizzato allora parlando di First: il fatto che si prospettino guadagni grandiosi come dite e' falso, per il semplice motivo che se non lavori, non guadagni (come in tutti i lavori), inoltre c'e' da specificare che le provvigioni pagate sono provvigioni che si prendono una sola volta sul contratto e non si prendono annualmente o peggio semestralmente come fanno le normali compagnie di assicurazione che all'ex subagente riconoscono il 6% circa del premio pagato dal cliente e riconoscono un 10% all'agente(avendo collaborato con una importante compagnia di assicurazione so che funziona cosi'). Facciamo un po' di calcoli: dividiamo la provvigione percepita in un'unica soluzione da un segnalatore esterno della First per l'intera durata del contratto, poi rapportate la quota di provvigione riferita ad un anno di contratto al premio pagato annualmente dal cliente e avremo come risultato circa uno 0,44% sull'ammontare del premio annuo; non credo che sia proprio identico alla provvigione corrisposta ad un ex subagente delle compagnie di assicurazione. Prendendo un Presidente di un First Live (i cosiddetti punti visibili sul territorio). Facciamo lo stesso conto che abbiamo fatto per un collaboratore esterno e vedremo che la provvigione di un presidente e' di un misero 3,08% annuali sul premio annuo versato. Vi esemplifico il conto premio di 1000 euro annui contratto per 35 anni provvigione di 2 euro/bonus bonus per un contratto formulato con queste condizioni 75 bonus circa Calcoliamo la Provvigione percepita da un segnalatore base: $75 \times 2 = 150$ euro (provvigione corrisposta per l'intera durata dei 35 anni) vediamo ora la provvigione annuale in termini monetari $150 \text{ euro} / 35 \text{ anni} = 4,28 \text{ euro}$. Vediamo questi 4,28 euro; in valore percentuale al premio versato annualmente impostiamo la seguente proporzione importo premio annuo : provvigione = $100 : X$ 1000 euro : 4,28 euro = $100 : X$ risolviamo $x = (4,28 \times 100) / 1000$ $x = 0,43\%$ se siete bravi vedrete e capirete che non c'e' nessuna frode per quanto riguarda i guadagni che prospetta la First. Inoltre considerate che se il cliente aumentasse il premio annuale da 1000 euro a 1500 euro o a 2000 euro la First non beneficia di questo aumento dato che ha gia' preso la provvigione per i 35 anni di contratto, mentre un agente beneficia di un aumento di premio della polizza anche se non ha poi coperto personalmente nessuna garanzia o neanche avendo rimborsato di tasca sua alcun centesimo. Passando all' Atlanticlux: non ci sono penalita' se si richiede il riscatto parziale della polizza o investimento. Le uniche garanzie garantite dallo stato sono la garanzia caso morte che ha un'incidenza relativa e la garanzia del capitale assicurato alla scadenza. Inoltre per i costi elevati gravanti nei primi anni vi inviterei a confrontarli con gli stessi costi visti ed esaminati a scadenza di contratto, essendo costi fissi gravano in modo pesante se la durata dell'investimento e' breve sono nulli se la durata dell'investimento e' lunga. provate a sviluppare un piano di investimento come fa la ditta Atlanticlux o altre che propongono il risparmio o investimento gestito, per l'intera durata del contratto e pubblicate i risultati con calcoli alla mano. Inoltre vi inviterei a confrontare il prodotto Atlanticlux "Crescendo" con "Progetto Investimento Piu'" distribuito dalla AXA e che se non mi sbaglio e' stato dichiarato il miglior piano di risparmio distribuito dal canale Compagnie di assicurazione. Poi volevo chiedere se prima di esporre le vostre contrarieta' agli investimenti gestiti e in particolare sull'Atlanticlux analizzate nel dettaglio le note informative, infine credo che se queste forme vengono portate a termine (a scadenza) fruttino un bel po' di soldi. Gradirei la pubblicazione di questo intervento.

Francesco, da Gioia del Colle

Risposta:

Noto che nel suo percorso di studi non ha ancora incontrato l'interesse composto. Quando lo studiera', comprendera' come mai sia molto peggio per il cliente pagare forti costi iniziali che poi decrescono nel tempo. Effetti della capitalizzazione composta, appunto, ed in concreto effetti del pre-conto, meccanismo tramite il quale il primo anno di versamenti primo anno di versamenti finisce quasi tutto alla rete di vendita e solo le briciole finiscono nella polizza. Ed e' anche il motivo per cui i venditori spingono il cliente a versare all'inizio il primo anno di rate, in modo da incassare immediatamente la provvigione. Il pre-conto e' talmente deleterio per il cliente che la Covip lo ha vietato per le polizze previdenziali. Sul resto delle frasi, tipiche da venditore, abbiamo appena risposto: clicca qui (http://investire.aduc.it/articolo/reti+multi+level+mail+esemplare+venditore_11948.php) Il fatto che non ci siano penalita' per il riscatto anticipato non vuol dire che il cliente ottenga il capitale versato, anzi quando si esce nei primi anni si ottiene soltanto una piccola parte del versato. E cio' e' dovuto soprattutto al pre-conto. Confrontare con altre realta' e' anche tipico di chi vende prodotti. Le polizze finanziarie sono tutte da evitare: clicca qui (http://investire.aduc.it/documento/domande+frequenti+faq+sugli+investimenti+finanziari_6068.php/#D15)

Ha risposto Giuseppe D'Orta.

clicca qui (<http://investire.aduc.it/templates/curriculum.html?n=2>)