

1 aprile 2009 0:00

Prodotti finanziari-assicurativi: se li conosci li eviti...

di [Alessandro Pedone](#)

Questa mattina 1 aprile, la trasmissione "Cominciamo Bene" in onda su RAI TRE, nello spazio "Lo Sportello", dedicato all'informazione "di servizio pubblico", si e' occupata di prodotti finanziari-assicurativi.

Partecipando a questa trasmissione abbiamo cercato di trasferire un concetto semplice, come si addice ai messaggi lanciati attraverso mezzi di comunicazione di massa, ovvero: **mai investire i propri risparmi attraverso prodotti finanziari confezionati da compagnie assicuratrici.**

In questo breve articolo cerchiamo di articolare meglio il concetto.

Fino all'introduzione della c.d Legge di Tutela del Risparmio (L. n. 2005/262) i prodotti assicurativi erano espressamente esentati dalla normativa sull'intermediazione finanziaria.

Prima dell'entrata in vigore di questa legge, i gruppi finanziari confezionavano prodotti finanziari pieni zeppi di costi e totalmente inefficienti e poi gli creavano un "vestitino assicurativo" allo scopo quasi esclusivo di poterli vendere al di fuori delle norme stringenti (in materia di informazione, valutazione di adeguatezza, ecc.) previste per i prodotti finanziari non assicurativi.

Gia' prima della suddetta legge l'introduzione del Codice delle Assicurazioni Private, in vigore dal 2005, (con relativi regolamenti ISVAP del 2006) aveva introdotto una serie di norme simili a quelle in vigore per i prodotti finanziari. La legge 2005/262 ha sostanzialmente introdotto l'obbligo di prospetto informativo da redigere secondo le disposizioni della Consob (Regolamento Emittenti, ovvero n. 16709 del 27 Novembre 2008).

Le informazioni contenute nei prospetti informativi (quando sono redatte correttamente come solitamente accade, sebbene abbiamo rilevato in passato anche prospetti informativi contenenti informazioni matematicamente scorrette -) se lette con un minimo di attenzione (e comprese) sconsiglierebbero qualunque persona accorta dal sottoscrivere questi prodotti.

Sebbene il quadro normativo si stia allineando, i gruppi finanziari continuano a riservare alle imprese assicuratrici il ruolo di distributori di prodotti ad "alta marginalita'" (come dicono quelli che parlano bene). "Alta marginalita'" per l'azienda che produce un prodotto finanziario significa bassa redditivita' per il malcapitato sottoscrittore.

In sostanza i prodotti finanziari-assicurativi sebbene, grazie alle nuove norme ed all'evoluzione generale del mercato dei prodotti finanziari, siano leggermente migliorati rispetto ad una decina di anni fa, restano – come categoria - i peggiori prodotti di risparmio gestito in circolazione.

Chi legge da tempo questo sito sa che in genere, la cosi' detta industria del risparmio gestito, produce prodotti largamente inefficienti. I prodotti finanziari-assicurativi sono – di norma – molto piu' inefficienti (cioe' pieni zeppi di costi e/o rischi inutili).

Mediamente i prodotti finanziari-assicurativi costano agli investitori all'anno intorno al 3% del capitale investito. Si tratta in sostanza del 100% del rendimento reale finanziario che un investitore si puo' attendere da un portafoglio con un rischio medio. Se parliamo di portafogli a rischio piu' contenuto (ad esempio una unit-linked collegata a fondi obbligazionari), chi sottoscrive questi prodotti ha la certezza di perdere soldi, in termini reali. Negli altri casi, l'investitore si tiene i rischi, ma non i rendimenti attesi.

Ci si puo' chiedere come mai, oggi che la normativa di riferimento e' in larga parte allineata, i prodotti finanziari-assicurativi continuano ad essere peggiori dei prodotti finanziari tradizionali (che a loro volta sono pessime soluzioni rispetto alle attivita' finanziarie acquistabili direttamente sul mercato come titoli di stato, ETF e singole obbligazioni se inserite in un portafoglio ben diversificato). Le ragioni, a nostro avviso, risiedono in parte nella tradizione di questo settore ed in parte nella rete distributiva.

Le compagnie di assicurazione da decenni vendono le famigerate polizze-miste che sono state le prime "fregature di massa" nel mondo del risparmio.

Praticamente in ogni famiglia italiana esiste una polizza venduta come "salvadanaio" per mettere da parte un po' di risparmio (spesso con la scusa di "vantaggi fiscali"). Queste polizze, sul piano strettamente finanziario sono assolutamente insensate. Il loro successo commerciale e' ascrivibile esclusivamente all'ignoranza dei sottoscrittori e della rete di assicuratori (spesso in buona fede, ma incompetenti) abilmente adoperato dalle compagnie assicuratrici.

Le polizze vita tradizionali, pur essendo vendute impropriamente, hanno una componente assicurativa reale. In sostanza con questi prodotti si spende dei soldi per garantirci contro il rischio di vivere piu' a lungo della media. Questi prodotti hanno un senso se si mette da parte dei soldi non per riprendere il capitale a scadenza (sebbene

tutti lo facciano per questo, sbagliando), ma per prendere una rendita vitalizia. I soldi spesi per assicurarci, in questo caso, hanno un senso perché la compagnia si accolla il rischio che il soggetto viva molto più a lungo della media e quindi, nel tempo, riprenda più soldi di quelli accumulati.

Naturalmente, se il cliente non intende coprirsi contro questo rischio, ma vuole semplicemente mettere da parte dei soldi non deve sottoscrivere una polizza.

Quando è nato il mercato delle Index e Unit Linked, cioè i prodotti puramente finanziari travestiti da assicurazione con un cavillo giuridico, le compagnie si sono gettate in questo settore perché aveva già una rete commerciale bravissima ad ingannare i risparmiatori ed in effetti hanno avuto un grande successo commerciale.

La rete di venditori di assicurazioni continua a fare il loro lavoro egregiamente (dal punto di vista dell'assicurazione) e sebbene le nuove normative creino "ostacoli burocratici" alla loro attività, continuano ad essere "molto bravi" ad applicarla in maniera puramente formale attraverso i vari *"firma qui, firma qui, qui e qui..."*.

Ribadiamo il consiglio: se un investimento finanziario è proposto da una compagnia assicuratrice, non perdetevi tempo, al 99% si tratta di una cosa da non fare.