

3 settembre 2007 0:00

Fideuram Suite e Fideuram Financial Age Protection

Buongiorno, sono una vostra associata nonché cliente di un consulente di banca Fideuram. Qualche tempo fa' ho sottoposto all'attenzione del mio consulente i vostri articoli in merito alle united linked in genere e ad alcuni specifici prodotti Fideuram. Vi allego la risposta del mio consulente e, ovviamente, ogni vostro commento sarà ben gradito. Grazie. "Fideuram Suite è un prodotto nuovo gestito dalla San Paolo life compagnia Irlandese del nostro gruppo e che una associazione come l'Aduc non lo conosca ancora non è strano in quanto nuovo nuovo. Non è assolutamente un prodotto come le financial age protection in quanto sono prodotti di gestione attiva e l'affermazione che il gestore passa il tempo a dormire è contraddetto dalle movimentazioni che vedo ogni mese e visto i rendimenti da quando sono partite (a settembre dell'anno scorso) magari avere costi così alti se i ritorni sono quelli. Riguardo tutto quello detto e scritto sulle Financial Age protection ribadisco che è un valido prodotto per chi vuole la garanzia del capitale e non vuole impazzire. Ha una gestione tranquilla ma in più si è sicuri che non rischierai mai il tuo capitale. Poi un conto sono i costi scritti sul contratto e un conto sono quelli che io ho applicato a voi: nessun caricamento e spese di uscita minime e non certo così elevate come scrivono. L'investimento si è rivalutato mediamente un 3% all'anno poiché il rendimento dei fondi interni Fideuram Fund è in linea con i mercati di riferimento. Ribadisco che qualunque prodotto preso singolarmente può presentare dei difetti e dei pregi e come se ci si lamentasse di una jeep che va piano in autostrada o di una coupé che non ha la capacità di carico di un monovolume. L'abilità del consulente finanziario è quello di saperli dosare e di darli nella maniera giusta al cliente. L'affermazione che si potrebbe far meglio per conto proprio è in parte vera, ma diffido molto del fai da te dei clienti. Ho visto persone che col fai da te ci hanno rimesso spesso e volentieri. Se tu avessi scelto una zero coupon a 8 anni col rialzo dei tassi dell'anno scorso avresti fatto un bagno di sangue. Comunque stai certa che scriverò a questo sig. per sapere cosa avrebbe fatto lui coi suoi soldi e se lo ha fatto sul serio: è facile a mercati conosciuti dire ma se si faceva così e così si andava meglio."

Violetta, da Castelbolognese

Risposta:

Non è che non conosciamo Fideuram Suite, il fatto è che non ci è ancora capitato di parlarne, appunto perché appena nata. Fideuram Suite è comunque una polizza unit-linked: clicca qui (http://investire.aduc.it/articolo/polizze+unit+link_5558.php), Le polizze unit-linked, nascono per fare pagare tre livelli di costi al cliente: i caricamenti della polizza, il fondo interno e poi i fondi comuni che questo adopera. Non ha senso, infatti, sottostare a tre livelli di costi se si vuole semplicemente "la garanzia del capitale senza impazzire" ma nemmeno se si desidera una "gestione dinamica". A quel punto esistono, anche se con tante magagne, le GPF: clicca qui (http://investire.aduc.it/articolo/gestioni+patrimoniali+fondi+gestioni+finta_8581.php) I livelli di costi, però, sono "soltanto" due anziché tre ed il cliente non è incastrato come nella polizza, essendo molto più libero di uscire. Ecco perché il promotore preferisce vendere la polizza. Passi per le commissioni di uscita ridotte, poi, ma dovrebbe verificare se sul serio sono stati ridotti i caricamenti della polizza (ho molti dubbi), a meno che non si riferisca ai costi di ingresso. Il resto sono frasi propagandistiche "il fai-da-te è pericoloso, meglio affidarsi a professionisti" ecc. E da un promotore che deve difendere i propri prodotti non ci si può attendere diversamente.

Ha risposto Giuseppe D'Orta.

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