28 luglio 2011 0:00

Essere Euroforte Ina Assitalia e la solita vendita

Salve sono un'impiegata di 35 anni (single con matrimonio, trasferimento e forse nuovo lavoro entro due anni) cui è stato proposta un progetto "assicurazione mista a premi ricorrenti" Essere EuroForte (tar. 3URS) di INA Assitalia. A fronte di un deposito iniziale di 10000 euro ed un versamento annuale di 1200 euro (indicizzati annualmente del 2%) mi è stato prospettato un interesse medio lordo pari al 4% (l'assicuratore mi ha detto però che applicando un euroforte Re -principalmente basato su obbligazioni quindi più che sicuro - si arriva al 5,21%). In più il capitale inizialmente versato è del tipo no loud ovvero non tassato e quindi potrei riprendermelo con gli interessi maturati anche dopo un anno senza perdere un centesimo. Per il resto, come tutti i prodotti assicurativi di questo tipo con una scadenza di 25 anni a partire dal settimo ottavo anno il valore di riscatto comincia ad essere superiore al cumulo dei premi pagati; la cosa interessante è il bonus ed il superbonus che, a scadenza del 25esimo anno, vengono concessi fino a maturare un premio finale di ca. 95000 euro. Detta così sembrerebbe la gallina dalle uova d'oro...ma nella realtà non ho capito quali sono i guadagni dell'assicurazione sulle mie somme... e se quelli che ho visto tabellati tengono conto di questi costi...in più... essendo interessata oltre che il semplice prospettino non dovrei poter leggere l'intero contratto? Non mi è inoltre chiaro se in caso di esigenza posso prelevare senza alcuna spesa il mio capitale iniziale con gli interessi maturati e lasciare quelli versati annualmente a "Fruttare" oppure fermare la polizza ed attendere senza altro versare il suo naturale decorso.
Per ultimo mi chiedevo (è questo il mio primo passo verso un prodotto di questo tipo) se il prodotto fosse valido (anche volendo ridurre la durata a 15 anni) dal momento che quello che ho letto in giro non ha fatto altro che sconfortarmi.
Nicoletta, da Acerra (NA)

Risposta:
Ha già compreso tutto: la presentano come la gallina dalle uova d'oro, non ha compreso i costi (ovvio, perché non li hanno certo spiegati) e non ha ricevuto la documentazione di legge che deve essere consegnata prima della stipula, appunto per consentire al cliente di rendersi conto di ogni aspetto della polizza.
E' sufficiente tutto ciò per capire che deve evitare il prodotto, aggiungiamo solo che questa tipologia di polizze serve solo all'assicurazione mentre il cliente resta incastrato in un prodotto poco redditizio e molto oneroso.
Discorso che vale praticamente per tutte le polizze finanziarie di tutte le compagnie, peggio ancora se si parla di Ina Assitalia.