

10 giugno 2016 0:00

A1 Life promette il 10% annuo per 35 anni

Vi scrivo a proposito di A1 Life. Senza entrare nello specifico del mio caso naturalmente, il personal advisor che mi ha assistito mi ha presentato un progetto di investimento sostenendo di potermi offrire a capitale garantito rendimenti anche del 10% su piani di accumulo pensionistico della durata di 35 anni. La spiegazione, a suo dire, è dovuta alle società di riferimento a cui si appoggiano come MetLife e Atlanticlux che, operando all'estero, permettono di abbattere i costi col massimo risultato.

Io non ho abbastanza conoscenze finanziarie per poter confutare quel che mi è stato detto ma la profittabilità dell'investimento desta sospetti, motivo per cui ho chiaramente provveduto a fare qualche ricerca on line.

Dalle ricerche non sono riuscito a ricavare gran che, orientarsi è davvero complicato. Ho trovato tutti i tipi di recensioni, anche sul vostro forum, di persone soddisfatte e di altre deluse, che denunciano l'inganno.

Se poteste fare un po' di chiarezza ve ne sarei grato. A1 Life sostiene di diventare leader del mercato assicurativo nel giro di pochi anni grazie alle condizioni che nessun competitor oggi è in grado di offrire e sfruttando i limiti sia del SSN (polizze sulla salute) che dell'INPS (pensione integrativa).

Risposta:

Promettere il 10% annuo per 35 anni di fila è una sparata degna di Vanna Marchi e del Maestro do Nascimento. Basta ciò per qualificare il personaggio con cui ha a che fare: incompetente all'ennesima potenza oppure in malafede.

A1 Life è solo l'ultimo di una serie di nomi che nel tempo la società ha usato. Il motivo per cui queste reti di network marketing cambiano spesso il nome è che il precedente viene "bruciato" appunto per le modalità di vendita e per la pessima qualità dei prodotti.

Il nome precedente della A1 Life era First. Ecco due esempi di competenza che gira da quelle parti:

http://investire.aduc.it/articolo/ci+scrive+rete+vendita+polizze+first_11546.php

http://investire.aduc.it/articolo/reti+multi+level+mail+esemplare+venditore_11948.php

Come sempre in questi casi, la soluzione è facilissima: domandi al venditore dove si trova nel contratto la promessa di guadagnare il 10% per i prossimi 35 anni. Inizierà ad inventarsi di tutto pur di non raccontare la verità, ossia che non esiste nessuno al mondo che possa scrivere in un contratto una simile baggianata. Nemmeno Vanna Marchi ed il Maestro do Nascimento, appunto.