

15 novembre 2002 0:00

Polizza Bayerische

Ho sottoscritto nel 2000 una polizza con Bayerische. Dalla lettura del vs. articolo sono rimasto un po' preoccupato. Il brano non definisce chiaramente quali siano i problemi reali o se tali riguardano esclusivamente la "malinformazione" di cui scrivete.

Grazie di quanto fate per noi consumatori.

Vanni V. - Rinasca

Risposta:

Gentile Vanni,

Le informazioni che ci fornisce non sono sufficienti ad indicare i problemi specifici della polizza che ha sottoscritto con Bayerische. Ci mancano informazioni fondamentali: che tipo di polizza è? E' una polizza del ramo danni (cioè furto, incendio, responsabilità civile, ecc) oppure una polizza del ramo vita (pensionistica, caso vita, ecc.) oppure un misto delle due? Con quali finalità l'ha sottoscritta? E' a conoscenza del costo di questa assicurazione?

Nell'articolo che cita abbiamo tratto spunto da una recente circolare dell'autorità di vigilanza sulle assicurazioni per mettere in guardia i consumatori da quelle compagnie assicurative che vendono polizze attraverso reti di multilevel marketing. Il principale problema di queste compagnie (Bayerische Vita è la più diffusa in Italia) è l'elevato costo dei prodotti che vende. Costo che serve a remunerare l'agguerrita pattuglia di venditori che fanno parte della piramide multi-level.

Il problema del costo si riverbera nel servizio poiché i venditori non sono preparati professionalmente per collocare un prodotto così complesso come un'assicurazione che richiede molta competenza sia nella fase di collocamento sia nella fase di assistenza. Spesso questa situazione è foriera di malintesi e delusioni.

Il risultato è che l'assicurato, mediamente, paga molto di più ed ottiene un servizio qualitativamente peggiore. Venendo al suo specifico caso, con le poche informazioni che ci ha fornito, il consiglio che possiamo darle è il seguente.

Chieda formalmente per iscritto alla Bayerische di conoscere i caricamenti della sua polizza assicurativa.

Il caricamento rappresenta il costo commerciale della sua polizza. Cioè i soldi che non vengono utilizzate per coprire il rischio (nel caso di una polizza assicurativa tradizionale) o per essere investiti (nel caso di una polizza a contenuto finanziario, come un piano individuale pensionistico) ma servono esclusivamente a remunerare la rete commerciale.

Già questa semplice informazione le farà capire il problema del contratto che ha sottoscritto.

Cordiali saluti