

21 novembre 2002 0:00

L'Aduc boicotta la Bayerische?

Cara Aduc,

ti seguo e ti apprezzo da tempo. Ultimamente avevo poco tempo da dedicare ad Internet ma tornando a farti visita sono rimasto deluso.

Una associazione di consumatori "integra" dovrebbe avere delle caratteristiche che qui non trovo. Ho l'impressione che tu stia conducendo una tua personale crociata.

Partendo dalla tua personalizzazione della circolare ISVAP nella quale fai credere che questa sia stata emanata principalmente per Bayerische, ti faccio presente che Bayerische ed Isvap collaborano da tempo al miglioramento del canale distributivo e che Bayerische, a differenza di altre società MLM, ha previsto i controlli ISVAP nei propri seminari ancora prima che venisse diramata la circolare, potrai acquisire molte informazioni consultando la relazione trimestrale pubblicata da Bayerische e le riviste o i quotidiani finanziari.

Esistono oggi in Italia dei MLM, cani sciolti, che stanno compiendo azioni pazzesche, fuori da ogni cognizione, questi hanno raccolto il peggio dei collaboratori SSI Star Service International, quelli incapaci operare o interrotti per scorrettezze nello svolgimento dell'attività.

Ma il meglio del peggio lo raggiungi quando tenti di distruggere l'immagine di Bayerische, oggi in Italia la compagnia n°8 quanto ad affidabilità", denigrando il prodotto e arrivando a segnalare più volte che si può recedere nei termini di legge entro 30 gg ecc.ecc., il che velatamente significa: "vi consigliamo di recedere".

Nulla da obiettare se questa tua affermazione fosse il frutto di una ricerca e paragone tra i vari prodotti in commercio, ma forse non sai che quotidianamente si distribuiscono in Italia prodotti analoghi e anche peggiori del FIP Bayerische, ma di questo aspetto nei tuoi comunicati nessun accenno!

Le informazioni sui prodotti a confronto si possono acquisire con un po' di impegno, ma questo garantirebbe la qualità dell'informazione, che ti assumi il diritto di fornire agli inconsapevoli avventori di questo tuo sito, i quali ripongono in te molta fiducia.

Faccio inoltre presente, che esistono in circolazione migliaia di "produttori" che rispondono direttamente alle singole agenzie assicurative (altrimenti dette agenzie tradizionali o meglio non MLM), non citati o regolamentati da circolare ISVAP, che non sono agenti assicurativi e/o broker iscritti all'albo, i quali hanno un livello di formazione precario e sommario, decisamente inferiore a quello che riceve un collaboratore SSI.

Inoltre mi parli di altissime spese per retribuire la rete, mi sfugge il senso di questa affermazione, mi sapresti dire come fa GENERALI (che nel ramo vita è inferiore a Bayerische per affidabilità) a distribuire solo in emolumenti ai "vertici aziendali" qualcosa come: 8 milioni di euro, inoltre mantiene circa 4.700 dipendenti, 800 agenzie e migliaia di agenti (sopraffacciamo di considerare gli immobilizzi e quant'altro necessari al mantenimento di tutto l'indotto)?

cara aduc, non perdere l'oggettività e continua a fare buona informazione!

Grazie, a presto rileggerci.

Risposta:

Gentile signore,

la "crociata" (come la definisce lei) che stiamo conducendo è quella contro i prodotti assicurativi che hanno costi assurdi. Nel momento in cui abbiamo commentato la circolare dell'ISVAP l'abbiamo anche riportata integralmente nella sezione "documenti" del sito

(http://investire.aduc.it/documento/circolare+isvap+sulla+distribuzione+assicurativa_4758.php) ed è facilmente consultabile da tutti. Non abbiamo detto che l'ISVAP l'abbia emanata principalmente per la Bayerische ma semplicemente che la Bayerische è la principale compagnia assicuratrice che utilizza questo canale di vendita che riteniamo assolutamente inappropriato per il settore finanziario.

Non è nostra intenzione denigrare questa o quella compagnia assicurativa. Sulla "affidabilità" della Bayerische vigila l'ISVAP e non nutriamo nessun dubbio in proposito. Nonostante questo, non volevamo "consigliare velatamente" di recedere dal contratto di Fondi Integrativi Pensioni della Bayerische ma lo abbiamo consigliato e lo consigliamo esplicitamente. E lo facciamo proprio in considerazione del fatto che, fra i prodotti FIP più diffusi, il prodotto Bayerische è quello più costoso e, nei prodotti finanziari, il costo è un elemento fondamentale.

Dalle lettere che ci sono arrivate dai consumatori, si evince chiaramente che gli utenti non hanno la minima idea

dei costi del prodotto ne' del funzionamento. Abbiamo avuto modo di constatare personalmente che tutti i venditori Bayerische come gli stessi venditori non sono correttamente informati sul funzionamento del prodotto e su tutti i costi diretti ed indiretti che vi gravano.

In ultimo, veniamo al paragone con GENERALI. Non abbiamo mai detto che le altre compagnie assicurative hanno necessariamente costi minori rispetto alla rete multilevel di Bayerische. Il problema non sono i costi complessivi ma la struttura delle retribuzioni della rete di vendita. Per incoraggiare i venditori e' necessario che i caricamenti, specialmente sui primi versamenti, siano molto alti. Un assicuratore tradizionale può contare su un portafoglio clienti che gli garantisce una certa stabilita' dei redditi.