

30 novembre 2002 0:00

Scambio di vedute sulla Bayerische Vita

di [Alessandro Pedone](#)

Riceviamo una nota dell'amministratore delegato di Bayerische Vita al nostro comunicato stampa (http://investire.aduc.it/comunicato/caso+bayerische+perche+altri+clienti+devono+pagare_4818.php) ed agli articoli circa la vendita di prodotti assicurativi attraverso il canale multilevel (http://investire.aduc.it/articolo/ismvap+al+multilevel+marketing+assicurazioni_4759.php).

La riportiamo integralmente:

Milano, 21 novembre 2002

Spett. Aduc,

Con riferimento al comunicato stampa dal titolo "ISVAP: no al multilevel marketing per le assicurazioni finanziarie" pubblicato sul vostro sito www.aduc.it nella sezione "Comunicati Stampa" e sul sito "Investire Informati" nella sezione "Focus", pur nel rispetto delle opinioni espresse dall'articolista, ci corre l'obbligo di integrare quanto esposto con i seguenti fatti, per loro natura verificabili, che crediamo possano consentire ai consumatori e alla stampa di formarsi un'autonoma opinione sulla Compagnia che rappresento.

Innanzitutto ci piace poter affermare con assoluta trasparenza la solidità ed affidabilità di Bayerische Vita S.p.A., Società che nel corso degli anni non è mai venuta meno ai propri impegni contrattuali nei confronti dei Clienti. Grazie ad una costante e crescente attenzione al Cliente, Bayerische Vita S.p.A. gestisce oggi 1.000.000 circa di Clienti per 2.400.000.000,00 di Euro circa di riserve matematiche di cui 93.000.000,00 di euro relative ai prodotti FIP.

Bayerische Vita S.p.A. opera sul mercato assicurativo a partire dal 1992, attraverso una rete agenziale di tipo tradizionale che attualmente consta di 260 Agenzie distribuite sul territorio nazionale, ed attraverso la partnership con la rete multilevel Star Service International che attualmente coinvolge 12.000 collaboratori. L'affidabilità e la solidità della Società sono poi garantite dall'appartenenza della stessa al Gruppo Assicurativo ERGO, di cui sono parte quattro delle maggiori compagnie assicurative tedesche (Victoria, Hamburg Mannheimer, DAS e DKF), e che a sua volta appartiene al Gruppo Munich Re, massimo gruppo riassicurativo mondiale. Per consentire ai lettori interessati una maggiore conoscenza del Gruppo, segnaliamo i seguenti indirizzi internet: clicca qui (<http://www.munichre.com>), clicca qui (<http://www.ergo.de>), clicca qui (<http://www.ergoitalia.it>). Alleghiamo inoltre un articolo estratto da "MF - Atlante Assicurazioni 2002-" dal titolo "Le compagnie più sicure (sottotitolo: "Il rating che media gli indicatori di rischio")", dove nella classifica relativa alle assicurazioni più affidabili Bayerische Vita S.p.A. occupa l'8° posto (su 50 posizioni) condividendolo, non a caso, con DAS (altra società del Gruppo Ergo). (*ndr: l'allegato è su supporto cartaceo che tecnicamente non si può riprodurre*)

Fatta questa doverosa premessa e passando all'analisi del prodotto FIP distribuito dalla rete multilevel, occorre innanzitutto precisare come in ottemperanza alle vigenti normative, le condizioni tecniche e contrattuali sono state immediatamente sottoposte all'attenzione sia dell'ISVAP che della COVIP, e successivamente adeguate ai basi rilievi ricevuti.

Per quanto concerne i costi applicati al contratto occorre effettuare la valutazione tenendo in considerazione due fattori di grande importanza.

In primo luogo, l'ammontare dei costi deve avere quale parametro di valutazione l'intera durata contrattuale. Tale principio generale deve essere applicato a tutti i contratti di assicurazione sulla vita il cui risultato ottimale si ottiene solamente portando il contratto a scadenza, ma in particolar modo ai prodotti FIP, per i quali la durata contrattuale può essere anche considerevole e l'essenzialità di portare il contratto alla conclusione riflette la ratio della normativa su cui gli stessi si basano.

In secondo luogo, occorre sottolineare come il Piano Pensionistico Bayerische sia l'unico prodotto FIP commercializzato che in caso di trasferimento tra fondi prevede la restituzione al Cliente di gran parte dei costi contrattualmente previsti.

Alla luce di quanto sopra illustrato ed in considerazione del fatto che la Nota Informativa esplicita in modo chiaro l'ammontare dei costi fornendone anche un esempio numerico, non si potrà che concludere che i costi applicati rientrano ampiamente nelle medie di mercato.

La prospettazione del rendimento finanziario del prodotto FIP è regolata in maniera precisa ed inequivocabile dall'ISVAP che con circolare 445/D del 1° giugno 2001, in considerazione del medio-lungo periodo di durata

contrattuale, consente alle imprese di affiancare alla Nota Informativa un documento che rappresenti i "valori previdenziali maturati nel corso della durata contrattuale, nonché il valore della rendita da erogare, secondo due distinte ipotesi di redditività reale media, pari all'1% e 3%, ritenute coerenti con le previsioni di lungo periodo". Bayerische Vita S.p.A., data la complessità del prodotto FIP ha ritenuto, per maggior trasparenza nei confronti della propria clientela, di predisporre tale elaborato allegandolo al fascicolo contrattuale.

I venditori della rete multilevel, per caratteristiche strutturali della rete stessa, dopo un primo incontro di formazione tecnica e commerciale, vengono costantemente assistiti nella vendita dai superiori di struttura con maggiore competenza tecnica, mentre Bayerische Vita S.p.A. ha predisposto al proprio interno un efficiente servizio di call center in grado di soddisfare le esigenze di chiarimento avanzate da Clienti acquisiti o potenziali.

L'affermazione secondo cui i prodotti della Compagnia risultano fra i più costosi e meno trasparenti in commercio e' evidentemente in contrasto con quanto esposto in precedenza.

Quanto sopra riportato, purtroppo, non potrà riparare il danno di immagine subito da Bayerische Vita S.p.A., dai suoi azionisti, dipendenti e collaboratori dall'articolo apparso sul sito ADUC, per cui ci riserviamo ogni decisione al riguardo. Restiamo tuttavia nella certezza che solo i fatti siano sempre gli unici fattori da considerare per farsi un'opinione e poterla successivamente esprimere. Tale atteggiamento siamo convinti appartenga ai Vostri lettori eccezion fatta per l'articolista.

Cordiali saluti

Dr. Gianfranco Bennati

Amministratore Delegato

La risposta di "Investire Informati"

Nella prima parte della lettera, il dottor Bennati sottolinea la solidità finanziaria di Bayerische Vita e del gruppo. Non abbiamo mai sollevato nessun dubbio in proposito, noi abbiamo sempre avuto molto a che ridire **circa i costi dei prodotti ed il modo nel quale venivano proposti ai clienti.**

Successivamente l'amministratore delegato sottolinea come il loro prodotto FIP sia stato sottoposto all'attenzione della ISVAP e della COVIP. Per quanto concerne i costi, il dottor Bennati ci ricorda che devono essere valutati all'interno di tutta la vita contrattuale, che nei FIP e' particolarmente lunga, ed in secondo luogo ci fornisce un'utile informazione per i clienti quando evidenzia che il loro FIP e' l'unico che prevede il rimborso della gran parte delle spese nel caso in cui il cliente richieda il trasferimento ad altri fondi.

"Alla luce di quanto sopra illustrato ed in considerazione del fatto che la Nota Integrativa esplicita in modo chiaro l'ammontare dei costi fornendone anche un esempio numerico, non si potrà che concludere che i costi applicati rientrano ampiamente nella media di mercato" scrive il dottor Bennati.

A noi queste argomentazioni sembrano molto deboli. Il fatto che i costi vadano visti durante tutta la vita del contratto non giustifica il fatto di fare dei caricamenti esagerati sui primi versamenti, anche perché per il banale principio della capitalizzazione il costo iniziale incide maggiormente rispetto ad uno stesso costo diluito nel tempo. Il fatto che il FIP Bayerische sia l'unico a prevedere che "la gran parte dei costi" (ma quanto grande?) vengano rimborsati in caso di trasferimento ad altro fondo non e' certo per merito della Bayerische Vita. Sono note, dalla stampa, le pressioni che le autorità di vigilanza hanno fatto in merito, visto l'enorme impatto dei caricamenti sui primi versamenti che avrebbero reso nella sostanza vana la possibilità, prevista per legge, di trasferire i fondi da un gestore ad un altro. Semmai, il fatto che Bayerische sia l'unico a dover prevedere questo rimborso parziale dimostra l'abnorme livello dei costi iniziali.

Qualora il dottor Bennati avesse la bontà di farci pervenire un prospetto informativo in formato elettronico saremmo molto felici di inserirlo nella sezione "documenti" del sito, così potremmo pubblicamente vedere se i costi del prodotto Bayerische sono o meno nella media del mercato. Stiamo predisponendo una indagine comparativa e la trasparenza della Bayerische in questo campo sarà molto apprezzata.

Successivamente l'amministratore delegato di Bayerische Vita ricorda che i venditori della rete multilevel, dopo un primo corso di formazione vengono costantemente assistiti da superiori di struttura con maggiori competenze tecniche e ci fa notare che *"Quanto sopra, purtroppo, non potrà riparare il danno di immagine subito da Bayerische Vita spa e dai suoi azionisti, dipendenti e collaboratori dall'articolo apparso sul sito dell'Aduc, per cui ci riserviamo ogni decisione al riguardo"*.

Noi crediamo sia la Bayerische stessa a procurarsi un notevole danno di immagine continuando a distribuire i suoi prodotti assicurativi in Italia attraverso la rete di vendita multilevel. Per quanto ci riguarda, abbiamo solo svolto il compito che una associazione a tutela dei diritti degli utenti e consumatori deve svolgere: mettere in guardia da prodotti eccessivamente costosi e distribuiti in maniera poco professionale.

"Restiamo tuttavia nella certezza", conclude il dottor Bennati, "che solo i fatti siano sempre gli unici fattori da considerare per farsi un'opinione e poterla successivamente esprimere. Tale atteggiamento siamo convinti appartenga ai Vostri lettori eccezion fatta per l'articolista".

Reiteriamo la richiesta: per dare un contributo alla formazione dell'opinione dei nostri lettori, il dottor Bennati sarebbe gentilmente disposto a fornirci i prospetti informativi da pubblicare sul nostro sito?

Siamo certi, vista la conclusione della lettera che la risposta sarà positiva.