

Attenti alle polizze vita a capitalizzazione

Gio 24/03/2016 - 10:04

6 punti per un'analisi critica dei vostri contratti

Si è tenuto di recente un incontro fra le associazioni dei consumatori e l'IVASS, nel corso del quale si è parlato dei problemi legati alle polizze vita multiramo.

Sia a livello locale che nel resto del territorio sono molti i problemi riscontrati in questo genere di contratti. I contratti sono molto complessi e i consumatori faticano a capire nello specifico quale tipo di prodotto viene acquistato.

Non si tratta soltanto di prodotti dove il rischio di investimento grava interamente sul consumatore, ma anche di contratti che, a causa del loro costo assai elevato, faticano a produrre guadagni.

A seguito delle sempre più numerose critiche in tale settore sono stati elaborati 6 punti chiave per un'analisi concreta di tali contratti, per aiutare così il consumatore a capire se la consulenza ricevuta ed il prodotto acquistato sono da ritenersi seri o meno.

Prima di sottoscrivere il contratto è necessario analizzare i seguenti aspetti:

1. Informativa precontrattuale: i consumatori devono prendersi il tempo e leggere tutta la documentazione contrattuale al fine di capire quali sono i meccanismi in base ai quali opera il contratto. Fascicoli troppo voluminosi possono nascondere insidie (rischi) e costi non facilmente individuabili.

2. Valutare bene i rischi finanziari: i consumatori dovrebbero valutare a priori e attentamente quali

sono i rischi che sono disposto ad assumersi. Nelle polizze cd. “unit linked”, il capitale non viene garantito dalle compagnie assicuratrici e quindi il rischio resta in capo al consumatore.

3. Valutate bene i costi: Nella documentazione informativa deve essere indicata una percentuale relativa ai costi medi annui. Per poter produrre guadagni, la rendita annuale deve essere superiore a tale fattore di costo.

4. Attenzione al significato dei termini tecnici: nelle condizioni contrattuali si incontrano spesso termini quali “capitale protetto” oppure “protezione fino al 90%” o simili: purtroppo tali diciture non sempre significano che le somme investite sono garantite. È necessario quindi prestare la giusta attenzione.

5. Conoscenza concreta del cliente: per garantire che un prodotto corrisponda alle esigenze di un consumatore l'intermediario è tenuto a stilare un cd. profilo di rischio, in base alle risposte fornite dal consumatore stesso. Il questionario non dovrebbe mai essere pre-compilato dall'intermediario, ed in nessun caso andrebbe firmata l'opzione “non vuole fornire informazioni a riguardo”. In tale caso infatti, l'intermediario può dichiararsi non responsabile in caso di un prodotto “non adeguato”.

6. Come viene gestito il capitale: i consumatori devono verificare se e quali meccanismi di riallocazione del capitale sono previste fra le diverse componenti del contratto (linee garantite oppure non garantite). È comunque buona prassi chiedere informazioni dettagliate in relazione agli effetti dei trasferimenti di capitale.