

COMUNICATO STAMPA DEL 4 FEBBRAIO 2016

Polizze vita multiramo: da IVASS e Associazioni dei consumatori 6 consigli per gli assicurati

Durante l'incontro del 3 febbraio IVASS e Associazioni dei consumatori (erano presenti Acu, Adiconsum, Adoc, Adusbef, Assoconsum, Codici, Confconsumatori, Federconsumatori, Movimento Consumatori, Movimento Difesa del Cittadino) hanno discusso anche della diffusione delle polizze vita multiramo, che combinano polizze vita tradizionali (con garanzia finanziaria da parte dell'impresa) e polizze *unit linked* (in cui il rischio di investimento resta a carico dell'assicurato) e delle criticità che alcuni di questi prodotti possono porre in termini di complessità e rischiosità per la clientela *retail*.

Si tratta di "Prodotti di non facile comprensione per il cliente che potrebbe non essere pienamente consapevole di assumersi una parte del rischio" come li ha definiti il Presidente Rossi in una recente intervista pubblicata sul settimanale Milano Finanza.

IVASS ha esaminato finora 25 prodotti di 17 compagnie (ne ha censiti 73, venduti da 32 imprese); su alcune imprese sono stati effettuati primi interventi, anche ispettivi, per comprendere meglio la struttura delle polizze e le modalità di vendita e stiamo ora predisponendo un piano di azione.

Intanto, d'accordo con le associazioni dei consumatori, IVASS dà alcuni consigli ai consumatori:

- Attenzione all'informativa precontrattuale: prendersi il tempo per leggere bene, a casa, il fascicolo informativo ed evitare di acquistare un prodotto di cui non sono stati compresi i meccanismi e le opzioni eventualmente offerte. Fascicoli troppo voluminosi possono nascondere rischi e costi di non immediata evidenza.
- Attenzioni ai rischi: valutare bene il livello di rischio che si è disposti ad assumere. Le somme investite nella componente finanziaria (*unit linked*) infatti non sono garantite dall'impresa e il rischio di investimento resta a carico dell'assicurato.
- Attenzione alle parole: nel fascicolo informativo vengono a volte usati termini come "capitale protetto", "protezione fino al 90%, ecc..." che sembrano indicare che l'impresa si impegna a restituire tutto o parte del capitale investito. In realtà questi termini non equivalgono ad una garanzia effettiva, ma esprimono solo un obiettivo della gestione finanziaria.
- Attenzione alle domande per la "profilatura" del cliente: per accertare che il prodotto sia adeguato l'intermediario deve rivolgere una serie di domande al cliente, che portano alla sua classificazione come persona con "*propensione al rischio: bassa, media, alta*" ...ecc.. (in maniera simile alla c.d. profilatura MIFID). Pretendere che queste domande vi siano rivolte e rispondere in prima persona senza delegare la compilazione del questionario all'intermediario.
- Attenzione ai costi. Nel fascicolo informativo deve esserci una tabella con i costi medi percentuali annui della polizza. Se il costo annuo è dell'xx% significa che occorre una redditività annua superiore per non finire in perdita.
- Attenzione ai trasferimenti di somme nel corso del contratto: verificare se sono previsti meccanismi di riallocazione del capitale tra le diverse componenti (garantita e non) nel corso della durata del contratto, effettuati automaticamente dall'impresa. In tal caso farsi spiegare bene dall'intermediario in cosa consistono, quanto costano e quando si attivano.

IVASS e Associazioni dei consumatori hanno convenuto sulla necessità di continuare a collaborare nell'approfondimento di questi prodotti al fine di prevenire situazioni pregiudizievoli per i consumatori.