

Hacker

14 novembre 2002

Vendite dirette: c'è chi lascia il sistema a piramide

Solo un'aggiunta al precedente servizio sulla circolare Isvap, che vieta alle strutture di vendita multilevel il collocamento di prodotti assicurativi a composizione anche finanziaria. C'è stato un certo "rumore" dopo la pubblicazione della notizia, almeno in sede locale. E alcune voci, sia pure anonime, si sono levate con la solita tiritera che ce l'abbiamo con gli agenti della Star Service International. Niente di più falso: non ho alcun appunto specifico da rivolgere alla società di distribuzione e ai distributori. Mi ha sempre lasciato perplesso il fatto che persone del tutto prive di esperienza potessero dall'oggi al domani collocare prodotti assicurativi ad elevato contenuto finanziario senza sottostare ai selettivi esami di promotore. O almeno senza aver prima frequentato un corso abilitato o un istituto di formazione per assicuratori. Lo dicevo due anni orsono, sui primi articoli dedicati alla "Miniera sotto la città" e lo ripeto oggi. In buona compagnia: niente meno che l'Isvap, l'istituto di vigilanza delle assicurazioni italiane.

E veniamo all'aggiunta. Si tratta semplicemente di un estratto da Il Sole 24 Ore di lunedì 11 novembre (qualche giorno dopo la pubblicazione su Merateonline del servizio sul multilevel, ma è solo una coincidenza naturalmente). Il titolo dice: "Vendite dirette, Italia al palo". E a un certo punto dell'articolo firmato da Alessandra Cicalini, dove si parla del "caso Tucker" e delle vendite a domicilio, si legge:

**"Nel caso di Swiss Life Italia abbiamo smesso di utilizzare il sistema piramidale nel 2000 per ragioni di trasparenza; giustissima la circolare Isvap", racconta il responsabile per lo sviluppo dei prodotti, Gino Fassina, che descrive come veniva organizzata la vendita a piramide. "Organizzavamo convention nelle hall degli alberghi e il venditore chiedeva agli ospiti: vuoi avere un'auto bella come la mia? Fai come me".**

**Il che significava sottoscrivere una polizza di due milioni e mezzo di lire all'anno, con la prospettiva di guadagnare il 100% di quanto sborsato a patto di far entrare nella rete altri dieci venditori. Un risultato che non sempre era possibile raggiungere.**

**"Il danno per l'azienda era troppo grosso" conclude Fassina "Ora ci siamo orientati sulle polizze collettive".**

L'esempio riportato dal quotidiano della Confindustria parte dai principi tradizionali della vendita multilevel per poi svilupparsi diversamente da altre strutture. Tuttavia è utile la testimonianza per arricchire la conoscenza di questa modalità di vendita che peraltro potrebbe avere sviluppi importanti se "casi" discutibili del passato (e anche del presente) non avessero suscitato tra i consumatori una marcata diffidenza.

*Matrix*[Torna alla pagina precedente](#)

Stampa questo articolo

© [www.merateonline.it](http://www.merateonline.it)  
Il primo giornale digitale  
della provincia di Lecco

*Articolo del 14-11-2002 18:16*