TOSCANA TODAY
ITALIA WEB MAGAZINE



Quando la “polizza vita” non protegge i risparmi

16/09/2026 11:33 · Alberto Foggia

Preferenze privacy

di ALBERTO FOGGIA — Cosa sono le Unit-Linked e come difendersi se il capitale svanisce

La storia che si ripete

Una signora in pensione entra in banca. Le propongono una “polizza vita”. Firma. Versa una somma importante, a volte i risparmi di una vita. Anni dopo chiede indietro il denaro e scopre che il capitale è diminuito, in alcuni casi anche in modo drammatico. Non è un caso isolato. È lo scenario che ritorna, quasi identico, in decine di cause davanti ai tribunali italiani. E riguarda un prodotto dal nome tecnico: **la polizza Unit-Linked**.

Che cos’è, in parole semplici

Una Unit-Linked è **una polizza vita “agganciata” a fondi di investimento**. Le somme versate non restano in un salvadanaio protetto: vengono investite in quote di fondi **o strumenti finanziari**. È il cosiddetto ramo III delle assicurazioni vita.

Il valore della polizza, quindi, sale e scende con i mercati.

Il codice civile definisce l’assicurazione come il contratto in cui l’assicuratore, ricevuto il premio, si impegna a pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento legato alla vita umana. Nelle Unit-Linked, però, quella promessa può essere molto più fragile di quanto il cliente immagini: se i fondi perdono valore, perde valore anche la polizza.

Il punto chiave da capire: in molti di questi contratti il rischio non è dell’assicurazione. È tutto del cliente.

Il malinteso: “ma io avevo firmato un’assicurazione…”

È qui che nasce l’equivoco. **La parola polizza rassicura**. Fa pensare a protezione, tutela della famiglia, prudenza. E spesso il prodotto viene presentato **come alternativa “un po’ più redditizia” del conto** o del titolo di Stato.

La realtà può essere diversa. In una sentenza del 18 novembre 2025, la Corte d’Appello di Cagliari ha esaminato una polizza le cui condizioni dicevano espressamente che la società “non garantisce alcuna restituzione o rimborso dei premi investiti…” e in cui il valore da liquidare in caso di decesso dipendeva dal valore dei fondi, con una maggiorazione minima.

Preferenze privacy

Tradotto: **una copertura assicurativa quasi simbolica**, e **un rischio finanziario** tutto sulle spalle del risparmiatore.

Il criterio dei giudici: conta la sostanza, non il nome

Su questo **la Suprema Corte di Cassazione è chiara da anni**: per capire di che contratto si tratti, non basta leggere l’etichetta. Bisogna **guardare dove si trova il rischio**.

La Corte distingue tre tipi di Unit-Linked:

- guaranteed: garantiscono la restituzione del capitale, con possibile piccola maggiorazione;
- partial guaranteed: garantiscono solo una parte dei premi versati;
- “pure”: nessuna garanzia. La somma finale dipende esclusivamente dal valore dei fondi sottostanti.

Nelle prime due la compagnia si assume davvero un rischio. Nelle terze no: se il valore delle quote si azzera, l’assicuratore non deve nulla.

E la Cassazione aggiunge un passaggio decisivo: se il rischio grava interamente sul cliente, il cosiddetto rischio demografico – quello legato alla vita umana – è “pur apparentemente presente, è in realtà insussistente” quando l’evento morte non incide in modo apprezzabile sulla prestazione della compagnia. In quel caso, la data del decesso serve solo a stabilire quando liquidare la polizza. Il prodotto, in sostanza, è un investimento.

Perché questa distinzione cambia tutto

Se il prodotto è, nella sostanza, finanziario, si applicano **le regole del TUF** (il Testo Unico della Finanza) e della **normativa MiFID**: informazioni chiare, valutazione dell’adeguatezza, forma scritta, correttezza nella vendita.

La Corte d’Appello di Firenze con una recentissima decisione lo ha ribadito in modo diretto: “…le polizze unit linked emesse da imprese assicurative costituiscono prodotti finanziari… e gli artt. 21 e 23 del TUF si applicano alla sottoscrizione e al collocamento di tali prodotti, a prescindere dal canale distributivo.”

E la Cassazione, nel dicembre 2025, ha confermato lo stesso principio: quello che conta è la natura del prodotto, non chi lo vende materialmente.

Significa che una banca, un broker o un’agenzia assicurativa non

Preferenze privacy

dicendo “io sono solo un intermediario assicurativo”.

Prima tutela: il cliente doveva essere conosciuto e informato

Chi vende un prodotto d’investimento deve sapere chi ha davanti: quanta esperienza ha, quali obiettivi persegue, quanto rischio può sopportare, per quanto tempo può immobilizzare il denaro. È la cosiddetta profilatura.

Nel luglio 2025 l’Arbitro per le Controversie Finanziarie (ACF) ha dato torto a un intermediario che aveva collocato a una pensionata inesperta un pacchetto di fondi, un certificate e una Unit-Linked da 200.000 euro di premio. Le contestazioni accolte: informazioni sulla cliente non raccolte in modo adeguato, verbali di consulenza standardizzati, valutazioni di “appropriatezza” usate al posto di quelle di “adeguatezza”, nessuna vera analisi costi-benefici sugli spostamenti da un prodotto all’altro (27 operazioni in meno di tre anni). Risultato: risarcimento di 49.074,33 euro, rivalutati a 50.301,19 euro, oltre interessi.

La Corte d’Appello di Cagliari (con la decisione sopra menzionata) ha seguito la stessa logica in un caso simile: la cliente era una pensionata, il premio era altissimo rispetto al suo reddito, la profilatura mancava e la documentazione era incomprensibile per un non esperto. La conclusione della Corte è netta: “La violazione della ‘know your customer rule’ ha comportato anche la violazione del dovere di astensione.”

In parole semplici: **se non sai se il prodotto è adatto al cliente, non devi venderglielo**.

Consegnare carte non basta

Molti risparmiatori si sentono rispondere: “ma lei ha firmato tutto”.

I giudici, però, guardano al contenuto. La Corte d’Appello di Firenze ha ritenuto insufficiente e potenzialmente fuorviante una documentazione che, negli scenari illustrati, indicava una perdita massima di circa il 38% senza spiegare che si poteva perdere tutto il capitale.

Anche la Corte di giustizia europea ha stabilito che il consumatore deve ricevere informazioni chiare, precise e comprensibili sulla natura del prodotto e sui rischi che vi sono connessi, e che redigere un contratto tipo che non permette di capire cosa si sta comprando può costituire una pratica commerciale sleale.

Un vantaggio importante per il risparmiatore: l’onere della prova

Qui c’è un punto tecnico che vale la pena spiegare, perché in prat

Preferenze privacy

Non è il cliente a dover dimostrare che non gli hanno spiegato nulla. È l’intermediario a dover provare di aver informato correttamente, come previsto dall’art. 23, comma 6, del TUF.

E c’è di più: se l’informazione è mancata o è stata incompleta, i giudici presumono che senza quel difetto informativo il cliente non avrebbe investito. Spetta all’intermediario dimostrare il contrario.

Seconda tutela: quando il contratto è nullo

Alcuni casi si risolvono in modo ancora più radicale.

Il codice civile prevede che il contratto sia nullo quando è contrario a norme imperative o manca di un requisito essenziale. Per i servizi di investimento, il TUF richiede un contratto quadro scritto: il documento che regola il rapporto, raccoglie il profilo del cliente e definisce le regole dell’operatività.

La Corte d’Appello di Napoli, nel novembre 2025, ha confermato la nullità di una Unit-Linked perché quel contratto quadro non era mai stato validamente stipulato: la documentazione precontrattuale generica non lo sostituisce, mancava la profilatura, e l’assicurazione è stata condannata a restituire i premi con interessi. La Corte ha inoltre precisato che una nullità di questo tipo non può essere sanata con un comportamento successivo del cliente.

Sempre nel 2025, il Tribunale di Roma ha dichiarato nulle cinque polizze per assenza del contratto quadro, condannando compagnia e banca in solido a restituire le somme investite. E un altro caso deciso dal Tribunale di Brescia ha portato alla nullità di un contratto anche per problemi legati alla forma scritta e alle firme contestate.

Attenzione, però: non tutti i giudici arrivano automaticamente alla nullità. La Corte d’Appello di Cagliari, nel caso già citato, ha preferito la strada della risoluzione del contratto per inadempimento, con risarcimento del danno. Il rimedio, insomma, dipende dal caso concreto.

Terza tutela: il risarcimento

Quando la nullità non c’è, resta la strada del risarcimento.

E qui la Cassazione, con la sentenza n. 34927 del 31 dicembre 2025, ha fatto una precisazione destinata a incidere su molte cause. Se il problema è che l’assicuratore ha predisposto documenti oscuri o ambigui prima della firma, il rimedio non è la risoluzione del contratto. Il principio fissato è questo: “la predis
dell’assicuratore, di documenti contrattuali oscuri od ambigui, se il contratto venga

Preferenze privacy

poi concluso, può dar luogo all’annullamento della polizza per dolo incidente e/o al risarcimento del danno per responsabilità precontrattuale, ma non alla risoluzione del contratto per inadempimento, ex art. 1453 c.c.”

Nella stessa sentenza la Corte ha chiarito anche una cosa molto pratica: quel tipo di responsabilità è extracontrattuale, quindi si prescrive in cinque anni.

Un dettaglio tecnico che, in concreto, può decidere l’esito di una causa. Motivo in più per non aspettare.

Nessuna scorciatoia: la perdita, da sola, non basta

Va detto con chiarezza, perché è la domanda che tutti fanno: **aver perso soldi non significa automaticamente aver diritto al rimborso.**

Le Unit-Linked sono prodotti esposti ai mercati. **Se il cliente era stato informato correttamente**, se il prodotto era coerente con il suo profilo, se i documenti erano chiari, **la semplice perdita non fonda alcun diritto**.

Lo mostra bene una sentenza del Tribunale di Santa Maria Capua Vetere: la domanda della cliente è stata respinta perché il questionario, da lei stessa firmato, le attribuiva un livello di conoscenza “media” con espressa comprensione dei rischi delle Unit-Linked, e il contratto avvertiva chiaramente che era possibile “non ottenere il pagamento degli Importi Periodici e la restituzione del capitale investito”.

Il diritto tutela chi è stato mal informato. Non chi ha semplicemente avuto un investimento andato male.

I documenti da controllare: la checklist

Chi ha subito perdite dovrebbe recuperare e far esaminare:

a) **il contratto e le condizioni generali:** c’è una garanzia sul capitale? Cosa è previsto in caso di morte: una somma reale o una maggiorazione simbolica? Quali sono costi, commissioni e penali di riscatto?

b) **la scheda prodotto / KID / nota informativa:** era scritto che si poteva perdere tutto? Quale livello di rischio era indicato?

c) **il questionario di profilatura: è il documento più importante.** Le risposte corrispondono alla realtà? Ci sono caselle precompilate, incoerenze, esperienze finanziarie mai avute?

Preferenze privacy

d) **i verbali di consulenza e gli switch:** se le è stato consigliato di passare da un prodotto all’altro, era spiegato perché conveniva? Erano stati calcolati costi e benefici?

Cosa fare, passo per passo

Primo passo – Il reclamo scritto. Da inviare alla compagnia e all’intermediario, con contestazioni puntuali: natura reale del prodotto, informazioni mancanti, profilatura assente o inadeguata, eventuale mancanza del contratto quadro, quantificazione della perdita.

Secondo passo – Le vie stragiudiziali. Per le violazioni delle regole di condotta nella vendita di prodotti finanziari assicurativi si può ricorrere all’ACF, che è gratuito per il risparmiatore e decide sulla base dei documenti.

Terzo passo – Il giudice. Se le strade precedenti non risolvono, resta la causa civile, dove si possono chiedere la nullità con restituzione dei premi, la risoluzione del contratto oppure il risarcimento del danno.

Attenzione ai tempi

I termini cambiano a seconda del rimedio:

- nullità e restituzione dei premi: l’azione di nullità è imprescrittibile nel suo nucleo, ma le restituzioni seguono il termine decennale;
- responsabilità precontrattuale (documenti oscuri o ambigui): cinque anni.

Il consiglio pratico è semplice: non lasciar passare il tempo. Un reclamo scritto e datato può fare la differenza.

In sintesi

Tre idee da portare a casa:

1. Una Unit-Linked non è automaticamente sicura solo perché si chiama “polizza”. Verifica sempre se c’è una garanzia sul capitale.

2. Se non ti hanno profilato, se non ti hanno spiegato i rischi in modo comprensibile, se manca il contratto scritto previsto dalla legge, hai argomenti seri da far valere, e non sei tu a dover dimostrare tutto.

3. Non esistono rimborsi automatici. Esiste l’analisi dei documenti, caso per caso.

La domanda giusta, davanti a una perdita, non è “posso farmi re

Preferenze privacy

È: “*il prodotto che mi hanno venduto era adatto a me, e me l’hanno spiegato davvero?*”

Da lì comincia tutto.



Alberto Foggia

Alberto Foggia è avvocato esperto di diritto bancario e di composizione delle crisi da sovraindebitamento.

PRIVACY POLICY

Cookie Policy
Termini e
Condizioni

TOSCANA TODAY

Edito da Toscana Today News & Media con sede a Zurigo (Svizzera), Dolderstrasse 62 (8031) VAT/P.IVA= CHE 219.143.708 - Impresa editoriale iscritta al Registro delle Imprese di Zurigo Designed by WPZOOM

Privacy Policy Cookie Policy Termini e Condizioni

Preferenze privacy