

25 febbraio 2003 0:00

## 4YOU: LETTERA APERTA AL DOTTOR VINCENZO DE BUSTIS FIGAROLA (D.G. MPS)

Firenze, 25 febbraio 2003

Spettabile,

Lei e' sicuramente a conoscenza del fatto che il gruppo bancario di cui Lei e' direttore generale ha congegnato e venduto presso i propri clienti con (documentati) metodi poco professionali un prodotto di investimento che rappresenta una sicura perdita per il cliente ed un esagerato guadagno per il suo gruppo bancario. Sto parlando, come avra' sicuramente capito, del famigerato "4you", precedentemente "Visione Europa" o, ancora, "My Way".

A beneficio dei lettori che non conoscono il prodotto ne riassumiamo le caratteristiche.

Il vostro cliente (ignaro, anche perche' nessuna persona sana di mete potrebbe sottoscrivere consapevolmente un prodotto cosi' congegnato) prende un prestito al tasso fisso superiore al 7%. Il prestito viene rimborsato con rate (di solito trimestrali) che coprono solo gli interessi. Al termine del mutuo si deve rimborsare l'intero capitale. (Di soli interessi, per 15 anni, si paga piu' dell'intero capitale finanziato).

Con questo finanziamento, per meta' la sua banca ha fatto sottoscrivere vostre obbligazioni (al tasso di circa il 4%) con il quale vi finanziavate il mutuo appena concesso. A scadenza, con questa obbligazione, il cliente rimborsa il mutuo.

Con l'altra meta', il vostro cliente investe in un fondo azionario del vostro gruppo (sul quale prendete laute commissioni di gestione) che sarà la sola cosa che rimane nel portafoglio del cliente.

Facciamo un esempio numerico per comprendere meglio (di un caso reale che abbiamo visionato).

Il cliente chiede un mutuo di 15 anni alla banca per 100.000€ al tasso del 7,2%.

50.000€ vengono investiti in un'obbligazione zero coupon che a scadenza servirà a rimborsare capitale.

Nei 15 anni il cliente dovrebbe pagare 108.000€ di soli interessi.

50.000€ vengono investiti nel fondo azionario Ducato Europa. (che oggi vale poco piu' della meta').

A scadenza, tutto quello che ha il cliente in mano (dopo aver pagato, ripetiamolo, 108.000€ di interessi), e' il fondo azionario.

Cosi' com'e' congegnato il prodotto, dottor. De Bustis Figarola, il cliente avrebbe guadagnato solo se per 15 anni la borsa avesse dato continuamente rendimenti a due cifre. E' chiarissimo che questo prodotto e' nell'esclusivo interesse del suo gruppo bancario e non del cliente. Se il cliente avesse voluto investire in un fondo azionario, la soluzione di compromesso fra gli interessi della sua banca e quelli del cliente poteva essere un PAC (sebbene, come sappiamo bene, anche questo prodotto e' inutilmente costoso).

Il conflitto d'interessi (che d'altra parte, siete costretti a specificare nel contratto ed a far firmare il cliente su questo punto) e' sfacciato. Il suo gruppo bancario, con questa operazione, guadagna sulla forbice dei tassi (concedendo un finanziamento e, al contempo, finanziandosi ad un tasso pie' basso) e sul fronte commissionale (vendendo dei vostri fondi comuni). Il suo gruppo, recentemente, sta ponendo l'accento sull'importanza dell'etica e dei valori. Non crede che sia opportuno dare un esempio concreto di come applicare questi valori?

Considerato che:

- (1) questo prodotto sta minando fortemente il rapporto di fiducia con i clienti del Suo gruppo bancario,
- (2) l'andamento del fondo azionario si e' eccezionalmente deprezzato rendendo praticamente impossibile per i clienti che hanno sottoscritto questo prodotto terminare "l'investimento" almeno in pari,
- (3) il tasso di finanziamento, nelle condizioni di mercato attuali, e' particolarmente svantaggioso per i suoi clienti,
- (4) il prodotto e' stato venduto spacciandolo come un piano di accumulo approfittandosi della fiducia che i clienti riponevano nel gruppo bancario che Lei dirige

Vorremo sapere se non intendete intraprendere un'azione unilaterale per rimediare a questo tragico (per molti dei vostri clienti) errore che avete commesso.

Distinti saluti,

Alessandro Pedone, consulente Aduc per gli investimenti finanziari