

24 marzo 2003 0:00

Banche, nuovo look? In tv c'e' il vecchio

di Marco Liera

Marco Liera e' responsabile del settimanale "PLUS" e delle pagine "Risparmio & Famiglia" del quotidiano "IlSole24Ore". Riportiamo un suo articolo (g.c.) sulla vicenda "4you"

Mercoledì 19 marzo, "Mi manda Rai 3" e' stata dedicata ai due piani finanziari del gruppo Montepaschi, "Myway" e "Foryou", che hanno creato un ampio contenzioso con centinaia di risparmiatori sparsi per l'Italia.

I quarantamila contratti stipulati hanno l'obiettivo di costituire una capitale a 15/30 anni con versamenti mensili. Come?

Indebitando il cliente per importi anche di 50/100mila euro e acquistando a fronte del finanziamento attivita' (zero coupon piu' un fondo azionario) il cui ritorno a scadenza -unito ai versamenti- permette di restituire il capitale, coprire il costo del mutuo e ottenere un rendimento aggiuntivo. Su orizzonti temporali cosi' lunghi, dal punto di vista teorico, e' possibile che il gioco funzioni. Ma puo' anche darsi il contrario, soprattutto tenuto conto che il costo del debito e' alto (circa il 7% annuo).

Il vero problema nasce quando il cliente vuole recedere, perche' deve restituire il capitale piu' gli interessi dovuti fino a scadenza, mentre le attivita' a fronte (il fondo azionario) sono pesantemente svalutate. Inoltre, il cliente indebitato e' segnalato alla centrale rischi e quindi non ha piu' accesso al credito (magari quello per l'acquisto della prima casa). Il contenzioso e' legato ai clienti che vogliono recedere ed e' probabilmente per questo che i reclami al momento sono "solo" l'1,18% del totale. Dal punto di vista della banca, "Myway" e' uno strumento che sfiora la genialita' perche' consente di aumentare raccolta e impieghi, generando ricavi sotto forma di interessi e ricavi da commissioni (sul fondo comune e sul bond) senza correre rischi.

Dal punto di vista del cliente sfiora l'autolesionismo: se si vuole destinare alla previdenza (cosi' spesso e' stato presentato il "Myway") il risparmio mensile, la scelta infinitamente piu' logica ed efficiente e' quella di un fondo pensione, che consente la deducibilita' fiscale, o di un Pac.

Lo strumento e' talmente complicato (per esempio nel calcolo del valore di recesso) che si dubita che un qualsiasi sportellista bancario sia in grado di spiegarlo correttamente. Per non parlare della consapevolezza dei clienti, spesso inesistente (al punto che i loro legali invocano la nullita' dei contratti, ovviamente contrastati dagli avvocati della banca). Con questa realta' si sono confrontati mercoledì sera i tre rappresentanti del gruppo senese che stoicamente si sono esposti alle contumelie del pubblico inferocito. E pensare che proprio quel giorno l'Abi aveva presentato a Milano un grande piano interbancario per ricostruire il rapporto tra gli istituti e i loro clienti.