

31 marzo 2003 0:00

## Perche' il piano "4you" e' sempre una rimessa per il cliente

di [Alessandro Pedone](#)

Intendiamo dimostrare, numeri alla mano, come il piano finanziario 4You rappresenti sempre un notevole danno economico per il cliente che lo ha sottoscritto, indipendentemente dalle condizioni di mercato.

Il Monte dei Paschi di Siena continua a dire che il prodotto e' valido e che, forse, in qualche circostanza e' stato venduto in maniera sbagliata. **Questa affermazione non e' tecnicamente vera.** Il prodotto non ha nessun senso finanziario. E' valido esclusivamente per la Banca mentre per il cliente rappresenta comunque una perdita (o in assoluto, o in relazione a quello che avrebbe potuto fare con un semplice PAC).

Per dimostrarlo abbiamo preparato un foglio elettronico molto semplice da utilizzare anche se un po' piu' preciso, nei calcoli, rispetto a quello che abbiamo allegato alla nostra replica alla lettera dell'ing. De Bustis del Monte dei Paschi ([http://investire.aduc.it/articolo/4you+risposta+del+mcs+alla+lettera+aperta+nostra\\_5334.php](http://investire.aduc.it/articolo/4you+risposta+del+mcs+alla+lettera+aperta+nostra_5334.php)).

Il primo passo da fare e' quello di calcolare **quale dovrebbe essere il capitale scadenza per non rimetterci i soldi versati.** Per fare questo e' necessario conoscere il capitale finanziato, il tasso d'interesse ed il numero di rate. Con questi dati, attraverso il foglio elettronico allegato possiamo calcolare il valore della rata mensile ed il capitale complessivo che andremo a versare. Ipotizziamo, ad esempio, un finanziamento di 50.000€ per 15 anni al tasso del 6,8% corrispondenti 180 rate da mensili di 443,84€. Il totale versato sara' pari a 79.891,55 €. A questo punto e' importante non farsi ingannare. Il punto di pareggio (cioe' la cifra sotto la quale perdiamo soldi) non e' questa, ma il valore delle rate versate rivalutate almeno per l'inflazione. Qualora a scadenza ottenessimo solo 79.891,55 € avremmo perso dei soldi! Infatti se io verso una rata oggi ed a scadenza mi danno gli stessi soldi, in termini reali ho perso soldi, dal momento che il potere di acquisto degli stessi soldi fra 15 anni e' molto diminuito. In 15 anni, un'inflazione del 2,5% all'anno porta un decremento del valore di circa il 30%. Il foglio elettronico allegato calcola nella cella B9 il valore reale dei versamenti effettuati. Sotto quel valore, si perdono soldi, sopra si guadagna qualcosa.

Adesso e' necessario calcolare il capitale ipotizzabile a scadenza. Ricordiamo che il capitale finanziato viene impiegato in parte per acquistare fondi azionari ed in parte per acquistare una obbligazione zero coupon. Questo tipo di obbligazioni sono del tipo che non prevedono lo stacco di cedole. Il rendimento viene dato dalla differenza fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di vendita. Si acquistano -ipotizziamo- a 60 e vengono rimborsate, a scadenza, dopo 15 anni, a 100.

Per calcolare il rendimento a scadenza e' necessario conoscere l'importo dell'investimento in fondi azionari ed il valore nominale dell'obbligazione zero coupon (entrambi si trovano nel contratto), e poi e' necessario ipotizzare un rendimento medio annuo della componente azionaria. Nel nostro esempio, l'investimento in fondi azionari e' pari a 20.000€, mentre il valore nominale dello zero coupon (cioe' quanto varra' a scadenza) e' pari a 50.000€. A questo punto bisogna inserire nella cella B17 un rendimento medio annuo ipotizzato per la componente azionaria. Considerato il rendimento negativo degli ultimi 3 anni, noi abbiamo inserito un 4% (che ci sembra piuttosto ottimistico, riprenderemo il discorso in seguito).

In queste ipotesi, il valore del capitale a scadenza e' pari a 83.158,87€ corrispondente ad una perdita superiore a 13.000€.

A questo punto e' importante comprendere la differenza rispetto ad un semplicissimo PAC. Il PAC e' una forma di investimento rateizzato in fondi comuni di investimento. E' la tipica forma che viene utilizzata quando lo scopo e' quello dichiarato dal piano 4You: cioe' quello di costituire e accantonare dei risparmi per creare un capitale (a scopi previdenziali o per altre ragioni). I fondi comuni di investimento, ed i PAC in particolare, sono strumenti molto costosi e noi consigliamo di valutare con molta attenzione i costi (tutti, anche quelli di gestione) prima di sottoscrivere questa forma di investimento. In questa sede, pero', vogliamo semplicemente dimostrare la differenza fra l'investimento con il 4You ed uno rateizzato. Nel foglio elettronico allegato abbiamo ipotizzato due tipi di piano di accumulo. Uno **azionario** che investe nello stesso fondo azionario previsto dal piano 4You, e quindi con un identico rendimento medio ipotizzato. Un secondo piano **misto** che investe in una componente obbligazionaria ed una azionaria che rispetta le stesse proporzioni utilizzate dal piano 4You. Nella nostra ipotesi, il 60% in un fondo obbligazionario (che ha un rendimento identico allo zero coupon) ed il 40% nel fondo azionario.

Come si puo' osservare dal foglio elettronico, la soluzione del PAC produce **sempre** un risultato finale migliore. All'interno di ipotesi di rendimento medio annuo della componente azionaria statisticamente ragionevoli (diciamo da -2% a + 8%), possiamo vedere che entrambe le soluzioni del PAC sono sempre piu' vantaggiose del 4You. Per chi volesse fare ipotesi di rendimento assolutamente estreme e statisticamente altamente improbabili, come un -10% medio annuo o un +15% medio annuo, puo' vedere come la soluzione del PAC misto (nel primo caso) e del PAC azionario nel secondo, sarebbe comunque piu' vantaggiosa. Se un risparmiatore credesse veramente in un boom dell'azionario, sarebbe molto piu' ragionevole investire in un PAC azionario piuttosto che in 4You. Anche se non fosse molto convinto in un boom azionario, ma ritenesse che nel medio/lungo periodo le azioni offrissent un rendimento migliore, avrebbe dovuto scegliere un PAC azionario.

Un risparmiatore, non tanto convinto delle azioni, invece, avrebbe potuto investire in un PAC misto. Anche con rendimenti dell'azionario negativi avrebbe comunque ottenuto un risultato molto migliore del 4You.

Ripetiamolo: **in ogni condizione di mercato, il PAC produce un risultato migliore del 4You**

Il fatto importante che non e' stato sufficientemente sottolineato, in questa vicenda del 4You, e' che il Monte dei Paschi di Siena ha proposto ai suoi clienti (spesso quelli piu' affidabili e che intrattenevano rapporti con la banca da piu' tempo) uno strumento che rappresenta un **sicuro danno economico per il cliente ed un sicuro vantaggio per la banca**. Al fine di guadagnare almeno 3 volte sullo stesso prodotto, la banca ha nascosto ai clienti che gli stava vendendo un prodotto per un altro, ha aumentato a dismisura i costi per i clienti ed ha aumentato a dismisura i rischi. Il fatto di investire tutta la parte azionaria in un'unica soluzione invece che gradualmente, infatti, aumenta notevolmente i rischi. Lo si puo' vedere dal foglio elettronico allegato. Poiche' negli ultimi 3 anni la componente azionaria ha perso mediamente il 40%, ho riportato il rendimento medio annuo che questa componente dovrebbe fare nei prossimi anni fino a scadenza, per fare il rendimento medio annuo del periodo ipotizzato nella cella a fianco. Ad esempio: se ipotizziamo un rendimento medio annuo del 4% in 15 anni di piano finanziario, cio' significa (considerato la perdita del 40% nei primi tre anni) che il fondo azionario da oggi e per i prossimi 12 anni dovrebbe fare il 9,59% medio annuo. Alla cella C17 (al fianco del rendimento medio ipotizzato della componente azionaria) e' riportato il rendimento dei prossimi anni, per ogni valore di rendimento che si mette nella cella B17.

Come si puo' vedere, una volta che i primi 3 anni sono andati come sono andati, gli ultimi tre anni e' molto difficile che il rendimento medio annuo complessivo sia soddisfacente. Questo significa che investire tutto all'inizio e' esattamente l'opposto di quello che consiglierebbe una sana gestione del risparmio. La banca, cioe' ha aumentato moltissimo i rischi, esclusivamente per prendere piu' guadagni (dagli interessi e dalle commissioni di gestione del fondo).

In conclusione, affermare, come fa la Banca, che il prodotto e' valido, e' tecnicamente non corretto. Il prodotto non ha nessuna logica finanziaria per il cliente. Si tratta solo di aumentare a dismisura i costi ed i rischi senza nessuna possibilita' di rendimento -atteso- maggiore che non con altre soluzioni con costi inferiori. Non vi e' una sola ragione per la quale un cliente correttamente informato avrebbe dovuto scegliere questo piano finanziario. E la banca non ha informato come di dovere gli oltre 100.000 sottoscrittori di questo prodotto assurdo. Sottoscrittori che, quindi, sono stati ingannati.

Allegato: [4you.xls](#)