

2 aprile 2003 0:00

"4You": la strada della trattativa individuale

Dalle notizie che riceviamo, ci rendiamo conto che la strada della trattativa individuale e' nella maggior parte dei casi fraintesa. La lettera tipo che abbiamo preparato (http://sosonline.aduc.it/modulo/annullamento+del+contratto+denominato+4you+simile_5359.php) non e' un modulo che basta consegnare in banca ed aspettare, bensì uno strumento per la trattativa. La trattativa personale, però, **deve essere condotta in prima persona dall'interessato**.

Immaginiamo che io sia un cliente a cui e' stato rifilato il "4You". Se andassi in banca, io imposterei la trattativa sui seguenti punti.

- 1) Cara Banca "tal dei tali", e' vero che io ho firmato per la sottoscrizione di questo prodotto, ma e' anche vero che voi non mi avete informato su una serie di punti fondamentali (come l'impossibilita' di uscire fino alla scadenza se non pagando tutte le rate future, l'esistenza di un vero e proprio prestito con relativa segnalazione in centrale rischi, il conflitto di interesse sui prodotti che mi avete venduto ecc.). Io ho riposto fiducia in voi, forse sono stato sprovveduto, ma voi come mi avete trattato?
- 2) Mi avete venduto un prodotto che **in ogni condizione di mercato** rappresenta un aggravio di costi e di rischi rispetto ad un semplice piano di accumulo, che e' come lo stesso prodotto mi e' stato presentato. Io credevo di mettere dei soldi da parte, di fare un piano di accumulo (come verbalmente mi avete detto) mentre mi avete dato un prestito (sul quale ci pago lauti interessi) per investire tutto in un'unica soluzione (aggravando i rischi).
- 3) Non mi dica, per cortesia, che e' colpa dei mercati finanziari. Non mi lamento dell'andamento dei mercati finanziari. Le perdite dei mercati sono uguali per tutti. Ma anche se i mercati fossero andati molto bene, cosa avrei guadagnato da questa operazione rispetto ad un semplice piano di accumulo di capitale? Vi sembra giusto avermi venduto un prodotto nel quale, comunque, io rimetto dei soldi e voi guadagnate tre volte?
- 4) Io sono perfettamente a conoscenza del fatto che in molte circostanze questi contratti sono stati annullati. Lei ha quindi la possibilita' materiale di venirmi incontro annullando anche il mio contratto. Per questo le ho preparato questa lettera. Mi dica chiaramente, per cortesia, se -come direttore di questa filiale- intende venirmi incontro o preferisce chiudere i rapporti, in quanto mi sembra evidente che una banca che mi ha trattato come mi avete trattato voi, e che non intende fare niente per riparare, non merita un briciolo della mia fiducia.

Se non si e' convinti delle proprie ragioni e non si e' in grado di esporle chiaramente con pacatezza, ma allo stesso tempo con forza e determinazione, e' praticamente inutile perseguire la strada della trattativa privata. E' necessario andare alla trattativa mettendo la banca nelle condizioni di scegliere fra perdere un cliente (e rischiare un'azione legale) o annullare il contratto. Bisogna pretendere di trattare esclusivamente con il direttore. E' lui che puo' prendere la decisione. La banca, senza dubbio, fara' quello che piu' gli conviene. Se potete diffondere il piu' possibile il vostro caso, fra la comunita' delle vostre conoscenze personali e di lavoro, facendo cattiva, anzi, pessima pubblicita' alla filiale, fatelo e fatelo (garbatamente) capire al direttore. Piu' si rende "costosa" l'alternativa all'annullamento del contratto e piu' sara' probabile che l'annullamento venga fatto come gia' in molti casi.

In conclusione, per alcune persone la strada della trattativa privata e' stata un via rapida di uscita da questa vicenda. E' necessario che vi siano le condizioni per realizzarla, e alcune di queste condizioni derivano dalla capacita' individuale di impostare la trattativa.