

4 aprile 2003 0:00

4YOU: LA TRATTATIVA CASO PER CASO AVVANTAGGIA SOLO LA BANCA

E' IL PRODOTTO CHE NON E' VALIDO E SU QUESTO CHE IL MPS DEVE FARE MARCIA INDIETRO

Firenze, 4 Aprile 2003 - Sebbene l'Aduc abbia richiesto (il giorno successivo al ricevimento della replica della nostra lettera aperta all'ing. De Bustis, sul caso 4You, spedita il 25 Febbraio), un incontro con i vertici del Monte dei Paschi di Siena per una trattativa che risolvesse in maniera generalizzata la situazione dei prodotti tipo 4You, il vice direttore vicario, Piergiorgio Primavera ha incontrato ieri due associazioni dei consumatori (Federconsumatori ed Adusbef) al termine delle quale il vice direttore ha dichiarato che *"l'adozione di criteri chiari e oggettivi consentira' di velocizzare l'esame dei ricorsi e di dirimere specifiche e motivate controversie, fermo restando che i prodotti finanziari interessati sono validi, in particolare, in una prospettiva di medio-lungo termine per la quale sono stati creati"*.

Il punto fondamentale e' che il prodotto non e' valido neppure nella prospettiva di medio lungo termine per la quale si dice che si stato creato. **Abbiamo dimostrato matematicamente (e pubblicato sul nostro sito <http://investire.aduc.it>) come il 4You costituisca un danno certo ai sottoscrittori nei confronti di un semplice piano di accumulo di capitale con pari versamento periodico.** Il Monte dei Paschi di Siena deve riconoscere questo punto che e' matematicamente incontrovertibile e proporre una soluzione riparatrice alla globalita' dei sottoscrittori. E' troppo comodo, oltre che conferma della discutibilita' del prodotto, affrontare caso per caso i singoli clienti.

Comprendiamo che il vice presidente vicario si auguri che *"la stessa impostazione possa essere condivisa dalle altre associazioni di consumatori che si sono attivate sulla questione"*, noi saremo ben lieti di condividerla qualora ci dimostri che il prodotto e' valido. Per questo rinnoviamo la nostra richiesta di incontro con i vertici del gruppo per discutere, tecnicamente, della validita' del prodotto.

Ricordiamo **i tre punti su cui abbiamo chiesto di impostare la trattativa per il complesso dei risparmiatori** che hanno contratto questo prodotto:

- 1) interruzione del piano;
- 2) acquisizione da parte della banca dell'obbligazione zero coupon;
- 3) acquisizione da parte del cliente dei fondi di investimento (che coprono, mediamente, gli importi versati e qualche interesse).

Inoltre, sullo specifico sito Internet dell'associazione, c'e' il fac-simile che ogni risparmiatore puo' utilizzare per aprire una dialogo/confronto a livello individuale con la propria banca, come primo passo per la trattativa piu' ampia che coinvolga il prodotto 4You nel suo complesso.

Alessandro Pedone, consulente Aduc per gli investimenti finanziari
clicca qui (<http://investire.aduc.it>)