

24 aprile 2003 0:00

CASO "4YOU". LETTERA APERTA AGLI AZIONISTI DI RIFERIMENTO DEL MPS RIUNITI IN ASSEMBLEA IL 26 APRILE 2003

Firenze, 24 Aprile 2003. L'Aduc ha inviato la seguente lettera aperta agli azionisti di riferimento della Banca Monte dei Paschi di Siena riuniti in assemblea ordinaria e straordinaria il 26 Aprile.

Gentili signori,

La vicenda dei prodotti finanziari "4You/MyWay" e simili, come sapete, ha arrecato, sta arrecando e arrecherà molto danno all'immagine (e quindi ai bilanci) della Banca Monte dei Paschi di Siena, specialmente se non si interverrà con chiarezza e decisione.

Come abbiamo sottolineato anche in un recente incontro con alcuni responsabili della banca, la questione non può essere affrontata circoscrivendo il problema a singoli casi. Potrebbe sembrare vantaggioso per gli azionisti, ma riteniamo che non lo sia.

Il prodotto è stato progettato come fonte di guadagno per la banca, sia sul lato delle commissioni che della forbice dei tassi, ma con un danno notevole per i clienti: è infatti un inutile aggravio di costi e di rischi rispetto ad un comune piano di accumulo, che avrebbe più probabilità di migliori risultati. Quindi sarebbe contrario allo spirito ed alla lettera dei principi generali espressi nel Testo Unico della Finanza ai quali gli intermediari finanziari devono attenersi: non si possono proporre, cioè, prodotti di investimento che costituiscono un inutile aggravio di costi e di rischi.

Inoltre, quale vantaggio, al di là dell'immediato riscontro di "fare cassa", ne potrebbe avere la banca? Possibile che i prodotti finanziari di una società come il Monte dei Paschi di Siena non debbano riflettersi sul lungo respiro, soprattutto nell'ambito di un migliore e proficuo (per entrambi) rapporto con i clienti? Il business deve essere solo a vantaggio di una parte contro un'altra (i risparmiatori), o può essere concepito, strutturato, commercializzato perché entrambi ne traggano un vantaggio?

Alla luce di quanto sopra crediamo che sia indispensabile che la banca faccia una proposta rivolta alla generalità dei sottoscrittori di questi piani finanziari per risarcire il danno che hanno subito.

A questo scopo vi chiediamo di dare mandato al nuovo direttore generale perché studi una proposta. Ovviamente non per i singoli casi nei quali sono stati compiuti errori di vendita (casi per i quali, è evidente che non può che esserci l'annullamento del contratto).

Se non si procederà in questo modo, il caso "4You" continuerà ad essere il simbolo del tradimento della fiducia che i risparmiatori riponevano nella propria banca. Gli strascichi di questa vicenda saranno imprevedibili: è urgente che il nuovo direttore generale abbia tra i primi punti della sua agenda la soluzione di questo caso.

Distinti saluti

Vincenzo Donvito, presidente Aduc

Alessandro Pedone, consulente Aduc per gli investimenti finanziari