

22 aprile 2003 0:00

La trattativa con il Monte dei Paschi di Siena sul "4You"

di [Alessandro Pedone](#)

Che fare dopo aver inviato la lettera con la richiesta di annullamento dei contratti "4You"? E' necessario fare di nuovo un punto della situazione oltre a quello che continuiamo ad aggiornare all'indirizzo: Il punto e le iniziative sul "4You" (http://investire.aduc.it/documento/punto+iniziative+sul+4you_5357.php)

Vi sono due livelli di trattativa. Individuale e collettiva.

Attualmente, la posizione della banca, ribadita ufficialmente con un comunicato stampa del 26 marzo 2003, e' che il prodotto e' valido sia dal punto di vista tecnico che dal punto di vista legale. Nel comunicato la banca *"conferma la propria disponibilita' ad esaminare in tempi rapidi i singoli casi oggetto di reclamo per accertare e, se del caso, per dirimere, eventuali aspetti problematici collegati alla fase di collocamento"*. Su questa base e' possibile instaurare una **trattativa privata** per verificare il livello reale di questa disponibilita'. Per agevolare questa trattativa abbiamo predisposto una lettera tipo con la quale si richiede l'annullamento del contratto alla banca. E' importante comprendere, come abbiamo gia' ribadito nell'articolo "4You": la strada della trattativa individuale (http://investire.aduc.it/articolo/4you+strada+della+trattativa+individuale_5396.php) che non e' affatto automatico che la banca accetti l'annullamento del contratto senza un'adeguata trattativa anche verbale con il direttore della filiale, il quale deve appoggiare questa richiesta in sede centrale. Se, dalla sede locale, non si fa capire alla sede centrale che effettivamente sono stati commessi degli errori di vendita, e' impossibile che la banca accetti di buon grado l'annullamento del contratto.

Se, dopo l'invio della lettera ed il tentativo di trattativa con il direttore, e' chiaro che la banca non intende fare nessun passo in avanti, allora si puo' valutare l'ipotesi di un'azione legale individuale. **Questa ipotesi deve essere ben valutata caso per caso.** Il primo requisito per avviare un'azione legale e' quella di avvalersi di un legale che abbia una piena conoscenza della specifica normativa in tema di diritto degli intermediari finanziari. Per nostra esperienza, sono pochi gli avvocati che conoscono la materia.

Un'accusa mal costruita porterebbe alla perdita certa della causa, con conseguenti spese legali da pagare. Oltre al danno, la beffa: questo pericolo e' da scongiurare. E' importante sapere, ad esempio, che l'articolo 23 del Testo Unico della finanza specifica che: *"nei giudizi di risarcimento dei danni cagionati al cliente nello svolgimento dei servizi d'investimento e di quelli accessori, spetta ai soggetti abilitati l'onere della prova di aver agito con la specifica diligenza richiesta"*. Molti avvocati, per nostra esperienza, non conoscono neppure questo principio fondamentale e rischierebbero di impostare la causa sulla nullita' del contratto (magari facendo appello a qualche clausola vessatoria) mentre il punto e' completamente diverso.

La causa deve essere impostata, a nostro avviso, sulla mancata osservanza degli "obblighi generali di correttezza, diligenza e trasparenza" in sede di collocamento di questo prodotto. In particolare dei due principi cardini che in dottrina sono conosciuti come *"Know your customer rule"* e *"Suitability doctrine"*.

Per chi desideri maggiori informazioni su questi argomenti alleghiamo un articolo pubblicato dalla rivista telematica Diritto Bancario (<http://www.dirittobancario.it>) il cui direttore, **dott. Filippo Sartori**, ricercatore presso l'Universita' di Trento in tema di Diritto degli Intermediari Finanziari, ha avviato una collaborazione con Investire Informati.

Per chi intenda intraprendere una causa legale individuale contro la banca, **l'Aduc e' disponibile a fornire un parere a chiunque ci illustri dettagliatamente la sua situazione**. E' necessario, a questo scopo, inviare un email che specifichi (ripetiamolo: molto dettagliatamente): come e' avvenuta la vendita (con tutti i possibili aggravanti del caso in relazione alla mancanza di informazione sul prodotto ed all'inadeguatezza del prodotto per il proprio profilo di investitore), le caratteristiche del contratto (importo della rata, durata, anno di avvio), i rapporti che si intrattengono con la banca, la propria condizione personale (reddito, patrimonio, ecc.) in relazione alla possibilita' di sostenere un eventuale rischio di insuccesso dell'azione legale.

In relazione alla **trattativa collettiva** che stiamo portando avanti con la banca, e' possibile leggere un aggiornamento sul primo incontro nell'articolo L'incontro tecnico con il Monte dei Paschi di Siena sulla non validita' del "4You" (http://investire.aduc.it/articolo/incontro+tecnico+monte+dei+paschi+siena+sulla_5484.php). La questione, in questa fase, e' dimostrare che il prodotto in se non e' valido, e quindi che la banca deve risolvere il problema per tutti i sottoscrittori e non solo per quelli che si lamentano (anche attraverso le associazioni dei

consumatori). E' troppo facile, per la banca, affrontare i singoli casi. Il problema e' generale. Parallelamente, sul piano legale, stiamo sollecitando la CONSOB ad esprimere un parere riguardo ad una questione tecnico-legale ma importante (la necessita' o meno del prospetto informativo), oltre ad un incontro per valutare insieme all'autorita' a cui spetta la vigilanza in materia di trasparenza, la liceita' del prodotto in quanto tale in specifico riferimento alle normative di trasparenza previste dalla banca.

La trattativa collettiva, come era ovvio aspettarsi, procede molto a rilento, sia perche' la banca non ha nessuna intenzione di accelerare sia perche' sabato prossimo dovrebbero essere nominati i nuovi vertici della banca stessa.

Allegato: [DirittoBancario.pdf](#)