

Monsieur ou Madame PAOLUCCI Michel
Hameau de Coatroual
56520 GUIDEL

Direction des Clientèles Financières
et du Réseau Grand Public

Affaire suivie par :

Bruno Baumann

Tél : 02 97 01 33 21

Vannes, le 4 mars 2003

Madame, Monsieur,

Suite à ma correspondance du 14 février concernant votre demande du 20 janvier 2003, votre réponse du 22 février 2003 appelle de ma part les précisions qui suivent.

Le diagnostic financier auquel vous faites référence n'est pas un document contractuel mais tout au plus un support d'entretien qui doit permettre un échange entre vous et le vendeur que vous rencontrez.

Vous affirmez avoir été "trompés et manipulés" (je reprends les termes de votre lettre du 22 février) par les conseillers de La Poste. Vous affirmez notamment que votre choix s'opérait plus sur des produits comme le livret A, le Codevi et le plan épargne-logement.

Je ne puis qu'être étonné que durant les entretiens que vous avez eus avec nos vendeurs, ce type de placement ou produit n'ait pas été évoqué. Les contrats GMO pour lesquels vous avez reçu une proposition de la part de nos vendeurs entrent dans le champ des contrats d'assurance. A ce titre, vous disposiez d'un délai de trente jours pour vous engager ou revenir sur la proposition de placement.

Sur l'expression "placements rentables sur le long terme", je fais référence dans ma lettre du 14 février 2003 à une période de 8 ans. Cette durée est communément admise comme du long terme dans la profession. C'est à partir de cette durée que s'apprécie la performance d'un tel placement.

En espérant avoir apporté un complément de précision à ma correspondance du 14 février 2003, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.

Bruno Baumann
Directeur des Clientèles Financières et du
Réseau Grand Public