



LE NUOVE REGOLE DI CONDOTTA NEL RAPPORTO BANCA - CLIENTE

Roberto Galbiati

Milano, 28 giugno 2014

Le opinioni espresse in questa presentazione sono da intendersi come esclusivamente dell'autore e non rappresentano necessariamente quelle di Intesa Sanpaolo Spa

Agenda

■ L'informativa pre-contrattuale

- Informativa sui costi degli strumenti e prodotti finanziari
- Informativa sugli incentivi
- Il rapporto di adeguatezza
- Le regole di best execution

L'informativa pre-contrattuale

- **INFORMAZIONI SPECIFICHE IN CASO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI**
 - ❑ se la consulenza è fornita su base indipendente o meno
 - ❑ se la consulenza è basata su un'analisi ampia o ristretta di diversi tipi di strumenti finanziari e se tali strumenti sono emessi da soggetti legati da rapporti economici o contrattuali o d'affari con l'advisor
 - ❑ se l'impresa di investimento fornirà ai clienti la valutazione periodica dell'idoneità degli strumenti finanziari ad essere raccomandati

- **INFORMAZIONI SUGLI STRUMENTI FINANZIARI E SULLE STRATEGIE DI INVESTIMENTO PROPOSTE**
 - ❑ la struttura e i rischi dei prodotti negoziabili/collocati/raccomandati e la tipologia di clientela target.

Agenda

- L'informativa pre-contrattuale

- **Informativa sui costi degli strumenti e prodotti finanziari**

- Informativa sugli incentivi
- Il rapporto di adeguatezza
- Le regole di best execution

Informativa sui costi degli strumenti e prodotti finanziari

- INFORMAZIONI SU TUTTI I COSTI E GLI ONERI CONNESSI
 - devono comprendere informazioni relative sia ai servizi d'investimento che ai servizi accessori, anche sul costo eventuale della consulenza, sul costo dello strumento finanziario raccomandato o offerto in vendita al cliente e sulle modalità di pagamento da parte di quest'ultimo, includendo anche eventuali pagamenti a terzi.
 - le informazioni sui costi e oneri - compresi quelli connessi al servizio d'investimento e allo strumento finanziario - devono essere presentate in forma aggregata per permettere al cliente di conoscere il costo totale e il suo effetto complessivo sul rendimento e, se il cliente lo richiede, in forma analitica. Laddove applicabile, tali informazioni sono fornite al cliente con periodicità regolare, e comunque almeno annuale, per tutto il periodo dell'investimento.

Agenda

- L'informativa pre-contrattuale
- Informativa sui costi degli strumenti e prodotti finanziari
- **Informativa sugli incentivi**
- Il rapporto di adeguatezza
- Le regole di best execution

Informativa sugli incentivi (1/3)

- Le imprese di investimento non sono considerate in regola con gli obblighi loro incombenti qualora paghino o percepiscano un onorario o una commissione o forniscano o ricevano benefici non monetari in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o di un servizio accessorio da un qualsiasi soggetto diverso dal cliente o da persona operante per suo conto, a meno che i pagamenti o i benefici:
 - a. abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente, e
 - b. non pregiudichino il rispetto del dovere dell'impresa di investimento di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

Informativa sugli incentivi (2/3)

- L'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti o benefici o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, devono essere comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio.
- I pagamenti o benefici che consentono o sono necessari alla prestazione di servizi d'investimento, come ad esempio i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali non sono soggetti agli obblighi di cui sopra.

Informativa sugli incentivi (3/3)

- Per le imprese che prestano la consulenza indipendente la MiFID II prevede l'abolizione degli inducements. L'unica forma di remunerazione per è la parcella pagata dal soggetto al quale è reso il servizio
- Nel caso l'impresa riceva questi incentivi, essa dovrà immediatamente trasferirli al cliente, con la dovuta disclosure, con il divieto che tali somme vadano a compensazione (offsetting) della parcella di consulenza. La Direttiva contempla la possibilità che l'impresa di investimento riceva benefici non monetari di lieve entità (pubblicazioni, partecipazione a corsi o incontri formativi ecc.), purché questi non siano tali da impedire all'impresa di svolgere il servizio nell'esclusivo e miglior interesse del cliente

Agenda

- L'informativa pre-contrattuale
- Informativa sui costi degli strumenti e prodotti finanziari
- Informativa sugli incentivi
- **Il rapporto di adeguatezza**
- Le regole di best execution

Il rapporto di adeguatezza (1/2)

- MiFID II modifica marginalmente il regime dell'adeguatezza
- Risulta necessario raccogliere informazioni per capire l'appetito al rischio del cliente (risk tolerance) e la capacità dello stesso di supportare le perdite. Potrebbe risultare necessario aggiornare i questionari per la raccolta delle informazioni dai clienti
- Adeguatezza/appropriatezza di prodotti o servizi complessi deve essere valutata nel complesso e non nelle singole componenti.
- Execution only confermato (ma non quando associato al servizio accessorio di concessione di finanziamenti).

Il rapporto di adeguatezza (2/2)

- Nei servizi di consulenza e gestione l'adeguatezza è valutata prima di eseguire il servizio e confermata su base periodica
- L'intermediario deve spiegare al cliente su base periodica e su formato durevole, le ragioni in base alle quali ritiene che la raccomandazione o il servizio risponda alle esigenze, caratteristiche e agli obiettivi del cliente (retail)
- Nella commercializzazione mediante mezzi di comunicazione a distanza la comunicazione dell'adeguatezza può essere data ex post a certe condizioni

Agenda

- L'informativa pre-contrattuale
- Informativa sui costi degli strumenti e prodotti finanziari
- Informativa sugli incentivi
- Il rapporto di adeguatezza
- **Le regole di best execution**

Le regole di best execution

- Obbligo di adottare tutte le misure sufficienti (ragionevoli) per ottenere il miglior risultato possibile, tenuto conto del prezzo, dei costi, della rapidità e della probabilità di esecuzione e di regolamento, delle dimensioni e della natura dell'ordine o di qualsiasi altra considerazione pertinente ai fini della sua esecuzione. Tuttavia, ogniqualvolta esistano istruzioni specifiche date dal cliente, l'impresa d'investimento è tenuta ad eseguire l'ordine seguendo tali istruzioni.
- Autorizzazione espressa e preventiva ad eseguire ordini fuori da una trading venue (RM, MTF, OTF)

Le regole di best execution

- «Total consideration» per i clienti retail
- Costi di accesso/esecuzione e le commissioni dell'intermediario devono essere tenuti in considerazione ai fini della scelta della venue;
- Rebates e sconti commissionali come inducements
- Controllare l'efficacia della strategia di esecuzione in modo da identificare e, se del caso, correggere eventuali carenze. In particolare le imprese d'investimento valutano regolarmente se le sedi di esecuzione assicurino il miglior risultato possibile o se esse debbano modificare i dispositivi di esecuzione, tenendo in considerazione le informazioni pubblicate dalle sedi di esecuzione e dai broker