

ASCOSIM – 18 novembre 2010

Seminario Tecnico

La valutazione di adeguatezza nel servizio di consulenza

Andrea Turi

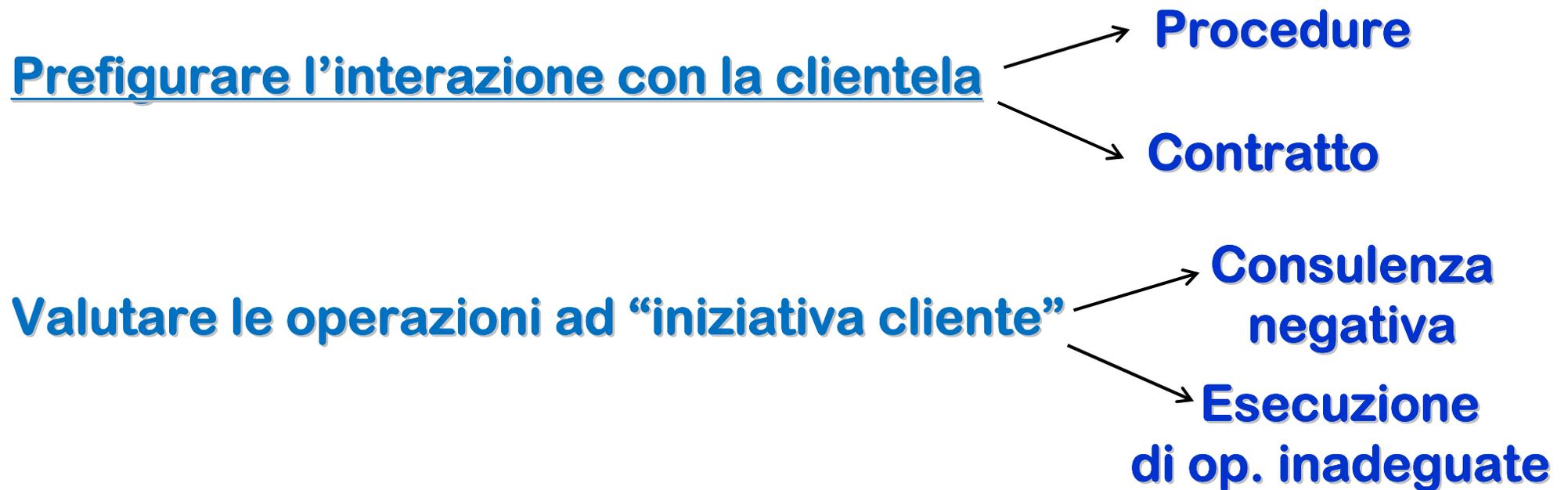
Ufficio Vigilanza e Albo Intermediari e Agenti di cambio

Riferimenti nell'interpretazione della disciplina



Situazioni che richiedono una valutazione di adeguatezza

- Raccomandazioni personalizzate vs. servizi “esecutivi”



Situazioni che richiedono una valutazione di adeguatezza

Come prefigurare l'interazione con la clientela

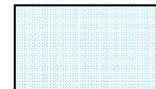
- **Necessità di tradurre le scelte strategiche in procedure operative**
 - **Standardizzazione dei processi**
- **Illustrazione delle caratteristiche del servizio alla clientela**
 - **Articolo 29(1)(a) L2 – Artt. 27 e 34 Reg. Intermediari**
 - ✓ **info su servizio - *range* prod. (Q&A CESR su consulenza)**
 - **Lavori comunitari sui PRIIPS + MiFID review**
 - ✓ ***range* prodotti - indipendenza, illustrazione consigli dati**

(1) Profilatura della clientela

- **Necessità di catturare tutte le informazioni rilevanti**
 - **Obiettivi di investimento**
 - *• Holding period*
 - Preferenze in materia di assunzione dei rischi
 - Profilo di rischio
 - Finalità dell'investimento
 - **Situazione finanziaria**
 - Fonte e consistenza del reddito corrente
 - *Assets* (inclusi *assets* liquidi)
 - Investimenti e beni immobili
 - Impegni finanziari correnti
 - **Conoscenze ed esperienze**
 - Servizi, operazioni e strumenti conosciuti
 - Esperienza specifica
 - Istruzione e professione

(1) Profilatura della clientela

- Possibilità di ricorrere a profili sintetici ad esito questionario
 - Obiettivi di investimento
 - *Holding period*
 - **Preferenze in materia di assunzione dei rischi**
 - **Profilo di rischio**
 - **Finalità dell'investimento**
 - Situazione finanziaria
 - **Fonte e consistenza del reddito corrente**
 - **Assets** (inclusi *assets* liquidi)
 - **Investimenti** e beni immobili
 - **Impegni finanziari correnti**
 - Conoscenze ed esperienze
 - **Servizi, operazioni e strumenti conosciuti**
 - **Esperienza specifica**
 - **Istruzione e professione**



(1) Profilatura della clientela

- **Cointestazione**

- **Documento sugli esiti della consultazione**
 - ✓ **Necessità di prefigurare al cliente l'approccio adottato**
- **Distinguibilità tra elementi patrimoniali e con./esper.**

- **Delega – intestazione fiduciaria**

- **Documento sugli esiti della consultazione**
 - ✓ **Necessità di riferirsi al delegato/fiduciante**

(1) Profilatura della clientela

•Aggiornamento

➤ Art. 39,c.5 RI. *“Gli intermediari possono fare affidamento sulle informazioni fornite dai clienti o potenziali clienti a meno che esse non siano manifestamente superate, inesatte o incomplete”*

✓ Necessità di definire procedure di aggiornamento

•Individuazione delle domande del questionario

✓ No ad “Autovalutazione”

✓ Necessità di valutare le info da parte dell’intermediario

(2) Profilatura dei prodotti finanziari

- **Necessità di catturare tutte le caratteristiche rilevanti**
 - **Tipologia di investimento**
 - **Liquidabilità**
 - **Tipologie di rischi maggiormente presenti**
 - **Livello di rischio**
 - **Struttura di remunerazione – Sottostante per derivati**
 - **Impegno finanziario richiesto**
 - **Entità dell'esborso iniziale**
 - **Potenziale esborso successivo**
 - **Modalità di pagamento**
 - **Struttura del prodotto**
 - **Tipologie di rischi presenti**
 - **Presenza di componenti derivative**
 - **Effetto leva**



(2) Profilatura dei prodotti finanziari

- **Criteri di classificazione sintetica osservati**
 - **Asset classes**
 - **Solo VaR**
 - **Multivariato sintetico**
 - **Multivariato sin. con considerazione separata liquidità**
 - **Multivariato sintetico con singoli elementi non mitigabili**
 - **Multivariato dettagliato**
- **Necessità di aggiornamento dei parametri in funzione del prodotto**

(3) Individuazione di raccomandazioni adeguate

- Necessità di incrociare tutti i dati rilevanti su tutte le operazioni
- Standardizzazione dei processi/limitazione discrezionalità
- Gestione delle decisioni di investimento su iniziativa cliente
- Approccio di portafoglio vs. valutazione della singola operazione
- Considerazione di insieme delle operazioni (frequenza/churning)
- “Flessibilità” del parametro della conoscenza/esperienza in ragione dell’interazione con il consulente
- Monitoraggio *ongoing* dell’adeguatezza; *hedging*

ASCOSIM – 18 novembre 2010

Seminario Tecnico

La valutazione di adeguatezza nel servizio di consulenza

Andrea Turi

Ufficio Vigilanza e Albo Intermediari e Agenti di cambio