



LA DIRETTIVA EUROPEA MIFID

COMUNICATO ALLE STRUTTURE

Il 1 novembre 2007 è stata recepita nel nostro ordinamento la Direttiva Europea denominata **Mifid** (Market in Financial Instrument Directive), disegnata dalla Direttiva 2004/39/EC del Parlamento Europeo e del Consiglio del 21 aprile 2004. Tale direttiva istituzionalizza il quadro normativo relativo al mercato finanziario ed ai suoi strumenti.

La Mifid rappresenta uno scudo di protezione non solo per il risparmiatore ma anche per le colleghe ed i colleghi, che, stretti fra la rigorosa osservanza delle norme da una parte e le aggressive politiche commerciali delle aziende dall'altra, trovano nella Mifid stessa il baricentro, il naturale punto di riferimento per la loro operatività quotidiana. Va sottolineato, infatti, come il quadro normativo vigente attribuisca responsabilità individuali ai lavoratori in relazione alla non osservanza delle norme, sia di carattere amministrativo sia, in alcuni casi, anche di carattere penale.

Questo scenario esige una decisa e vigorosa azione di tutela della categoria. In questa ottica le scriventi Segreterie Nazionali intendono operare un'iniziativa di informazione/orientamento alle proprie strutture, al fine di poter fornire ai lavoratori la piena consapevolezza in relazione alla loro operatività quotidiana, in modo da avere piena coscienza che l'osservanza della normativa Mifid rappresenta per essi la migliore protezione.

Innanzitutto va inoltre ricordato come l'accordo di rinnovo del CCNL del credito dell' 8 dicembre 2007, abbia previsto l'inserimento di una previsione specifica nell'art. 44 dedicato al Sistema incentivante :

“Le parti stipulanti ritengono opportuno che le imprese prevedano, nell'ambito dei sistemi incentivanti, anche obiettivi di qualità e che i sistemi incentivanti siano coerenti con i principi contenuti nella direttiva n. 2004/39/CE sui Mercati di Strumenti Finanziari (MIFID) e nelle disposizioni di vigilanza in tema di compliance”.

Non si tratta di un mero enunciato di principio bensì di una chiara previsione di confronto negoziale in sede aziendale, in prima battuta, in sede Abi(ex art. 24) in seconda, fra le parti stipulanti, in merito alla coerenza dei sistemi incentivanti proposti dalle aziende con i principi della Mifid e della Compliance.

Di seguito riportiamo i punti salienti della Mifid, con l'avviso che questo comunicato non può essere esaustivo di tutta l'articolata materia.

L'obiettivo della Mifid è rafforzare le garanzie a tutela dei risparmiatori, applicando regole di:

- protezione
- informazione
- trasparenza.

La Mifid vuole, infatti, che il risparmiatore, quando accede al mercato finanziario, lo possa poter fare con la piena consapevolezza.

Di converso, le società di investimento, le banche in primis, sono obbligate a dimostrare che questo “processo di consapevolezza” sia stato effettuato, accertando:

- le competenze del risparmiatore
- la sua situazione finanziaria
- i suoi obiettivi.

Dal punto di vista operativo, dal 1 novembre 2007 tutti i contratti dei nuovi clienti devono essere in regola con la direttiva, mentre è stato concesso il termine del 30 giugno 2008 per la sostituzione dei contratti della vecchia clientela e la relativa sistemazione del corredo informativo. Le regole introdotte dalla Mifid sono invece da applicare alla clientela tutta, senza distinzioni fra clienti ante o post 1° novembre 2007.

Il termine del 30 giugno per la regolarizzazione delle posizioni della clientela ante 1 novembre 2007 rileva soprattutto per quanto attiene alla c.d. “profilatura”. Se le posizioni titoli presenti in ogni portafoglio e/o sportello non verranno completate con l’arredo della apposita indagine informativa, dal 1 luglio 2008 per quelle posizioni non sarà più possibile operare in prodotti finanziari. Particolare attenzione andrà posta a quei prodotti già presenti in portafoglio le cui caratteristiche di rischio non si attacciano con la profilatura del cliente.

Va segnalato come qualsiasi scorciatoia operativa sia assolutamente non praticabile. Come segnalato all’inizio, l’indagine informativa sulle caratteristiche della clientela è un punto qualificante della Mifid, che non può essere assolutamente né evitato né tanto meno essere ridotto a mero atto formale che non tenga conto della volontaria espressione veritiera da parte della clientela stessa. Le colleghe ed i colleghi devono essere posti dalle aziende nelle migliori condizioni operative per poter far fronte a questa onerosa ma imprescindibile incombenza.

Le novità operative più importanti per il lavoratore sono:

1) La classificazione obbligatoria degli investitori.

La Mifid individua tre tipologie di clientela:

- Controparti qualificate
- Clienti professionali
- I clienti al dettaglio o retail

Le aziende devono acquisire le informazioni dai clienti, oltre che per la loro classificazione, necessaria per la gradazione di tutela da fornire, anche al fine di valutare:

2) L’adeguatezza e l’appropriatezza in ordine ai servizi offerti e/o richiesti.

Il test dell’adeguatezza si deve fare quando si presta consulenza o in caso di servizio di gestione di portafogli. Il collega deve essere sicuro che il cliente comprenda la natura dell’operazione e i rischi che sono ad essa collegati, senza che si verifichino fraintendimenti di sorta.

Nel caso in cui il cliente non fornisca tali informazioni, il collega deve avvertirlo di non essere in grado di stabilire se il prodotto o il servizio in questione sia per lui adeguato e così non va avanti nell’operazione. Parimenti se il giudizio d’adeguatezza risulti negativo il collega non potrà dare corso all’operazione. La non procedibilità è assoluta. e qualsiasi tentativo di rivisitazione delle risposte al questionario, rappresenta una grave violazione della norma.

Il test dell'appropriatezza si deve fare per tutti gli altri servizi prestati al fuori della consulenza e della gestione di portafoglio. Come sopra Il collega dovrà richiedere le informazioni al cliente sulle sue conoscenze e sulla sua esperienza in materia d'investimento in rapporto al prodotto o al servizio proposto o richiesto, per valutare se il prodotto o il servizio sia per lui appropriato. Dovrà, in relazione alle informazioni raccolte, avvertirlo se il prodotto o il servizio considerato sia per lui appropriato. In caso in cui il cliente non fornisca tali informazioni o il test di appropriatezza risulti negativo, qui l'operazione si potrà fare, ma solo dopo che il cliente informato della "non appropriatezza" dell'operazione, abbia firmato un apposito documento di "malleva" predisposto ad hoc dall'azienda.

3) La c.d. execution only. La Mifid concede una deroga in relazione agli obblighi di informazione. Si può non effettuare il test di appropriatezza nel caso in cui siano rispettate le seguenti condizioni:

- l'operazione è su iniziativa del cliente o potenziale cliente (non su suggerimento del collega);
- l'operazione riguarda azioni ammesse alla negoziazione in un mercato regolamentato, oppure strumenti del mercato monetario, obbligazioni o altri titoli di debito, OICR armonizzati ed altri strumenti finanziari non complessi;
- il cliente o potenziale cliente viene informato che nel prestare il servizio l'impresa non è obbligata a valutarne l'idoneità;
- l'impresa abbia rispettato i suoi obblighi circa il conflitto di interessi.

Vista la ratio di tutela che permea la Mifid si segnala come tale possibilità non sia una scorciatoia rispetto ad un fastidioso iter burocratico. Ogni volta che il processo informativo è evitato e/o condizionato, si creano i presupposti per reali o pretestuosi fraintendimenti da parte della clientela, che possono sfociare in contenziosi con attribuzioni di responsabilità individuali alle colleghe ed ai colleghi.

Riassumendo:

- a) la mera negoziazione (execution only) : non è necessario né il test di adeguatezza né il test di appropriatezza.
- b) Altri servizi di investimento: è necessario il test dell'appropriatezza
- c) Consulenza e gestione portafoglio: è necessario il test dell'adeguatezza.

4) L'archiviazione

La Mifid obbliga le banche a conservare le registrazioni delle operazioni effettuate per i loro clienti, per una durata minima di 5 anni. Inoltre, i documenti che sanciscono i rapporti contrattuali devono essere conservati per tutto il tempo di durata del rapporto.

Il collega deve poter in ogni momento futuro giustificare le decisioni prese ed i consigli dati. Per fare questo è necessario curare l'archiviazione delle informazioni raccolte. Non solo perché così il collega assolve all'obbligo della conservazione ma perché è il solo mezzo che ha per provare di avere assolto a tutto il processo "informativo" richiesto dalla Mifid.

5) Il principio di trasparenza.

La Mifid stabilisce che le aziende diano alla propria clientela un'informazione appropriata e puntuale, affinché la stessa comprenda i servizi ed i prodotti proposti ed i rischi ad esse collegati. Attori e custodi di questo principio sono i lavoratori

chiamati a rispondere laddove non sia stato rispettato il principio che “le informazioni da fornire ai clienti devono essere corrette, chiare e veritiere”

Le informazioni sono quelle:

- inerenti ai documenti sull'impresa d'investimento;
- sui prodotti finanziari;
- sull'indicazione che il rischio deve essere adattato al profilo e all'esperienza del cliente;
- sulla politica di gestione dei conflitti d'interesse,
- sulla classificazione, sui diritti e obblighi verso le tre tipologie di clientela.
- sulle spese e commissioni;
- sulle modalità d'esecuzione degli ordini da parte dell'azienda (azioni, obbligazioni, sedi di negoziazione);

Va segnalato come sia obbligatorio dare massima trasparenza ai c.d. costi impliciti ed a tutte quelle informazioni che mettono in risalto aspetti critici dei prodotti sottostanti l'operazione. Recenti pronunce giurisprudenziali hanno ben ribadito come la non completa informazione alla clientela rappresenti poi elemento che inficia la buona conclusione dell'operazione stessa, con conseguenti addebiti di responsabilità anche patrimoniale.

6) Il principio della “best execution”

Una volta che il collega ha assolto a tutti gli obblighi sopra descritti si passa all' esecuzione dell'ordine del cliente, che deve essere fatta rispettando il principio della best execution.

Best execution vuol dire garantire al cliente il raggiungimento del miglior risultato possibile inteso come insieme di 7 fattori :

- il prezzo,
- i costi,
- la rapidità di esecuzione,
- la rapidità di regolamento,
- la dimensione,
- la natura dell'ordine
- e qualsiasi altra considerazione attinente alla sua esecuzione.

Sempre in rispetto del principio della best execution l'ordine sarà eseguito selezionando ex ante un novero di sedi d'esecuzione, scegliendo, ordine per ordine, quella “migliore”:

- mercato regolamentato (la Borsa);
- sistemi multilaterali di negoziazione;
- direttamente dalla banca (internalizzatore)

%%%

Le scriventi Segreterie Nazionali, dinanzi alle ricadute sulle colleghe ed i colleghi, derivanti dalla complessità della materia, sia dal punto di vista operativo ma soprattutto in relazione ai rischi ed alle responsabilità individuali derivanti da una non scrupolosa osservanza delle norme, intendono operare un presidio attento, da esplicitarsi ai vari livelli, al fine di assicurare una tutela piena ed effettiva per tutta la categoria.

Roma, 29 maggio 2008

LE SEGRETERIE NAZIONALI