

	Consulenza in materia di investimenti	Adeguatezza e Appropriatezza	Agenti collegati
Descrizione MIFID	<p>Definizione La consulenza in materia di investimenti è la prestazione di raccomandazioni personalizzate ad un cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa dell'impresa di investimento, riguardo ad una o più operazioni relative a strumenti finanziari. E' tra i servizi di investimento che richiedono un'autorizzazione.</p> <p>L'impresa di investimento, quando presta il servizio di consulenza, deve ottenere dal cliente tutte le informazioni necessarie in merito alle conoscenze ed esperienze del cliente, riguardo al tipo specifico di prodotto o servizio, alla situazione finanziaria e agli obiettivi di investimento, per essere in grado di raccomandare i servizi di investimento e gli strumenti finanziari adatti al cliente o al potenziale cliente.</p> <p>La consulenza in merito a strumenti finanziari fornita in un quotidiano, giornale, rivista o in qualsiasi altra pubblicazione destinata al pubblico in generale (Internet incluso) o trasmissione televisiva o radiofonica non è considerata come una raccomandazione personalizzata ai fini della definizione di consulenza in materia di investimenti.</p> <p>Consulenza generica La consulenza generica consiste in attività di asset allocation o financial planning ed è una consulenza relativa ad un tipo di strumento finanziario. Non configura di per sé attività riservata, ma una possibile attività strumentale e preparatoria ad ogni servizio di investimento alla cui disciplina è quindi attratta.</p>	<p>Adeguatezza L'impresa di investimento, quando presta il servizio di consulenza in materia di investimenti e il servizio di gestione di portafogli, deve ottenere dal cliente tutte le informazioni necessarie in merito alle conoscenze ed esperienze del cliente in materia di investimenti, riguardo al tipo specifico di prodotto o servizio, alla situazione finanziaria e agli obiettivi di investimento, per essere in grado di raccomandare i servizi di investimento e gli strumenti finanziari adatti al cliente.</p> <p>Le informazioni riguardanti gli obiettivi di investimento di un cliente includono dati sul periodo di tempo per il quale il cliente desidera conservare l'investimento, le sue preferenze in materia di rischio, il suo profilo di rischio e le finalità dell'investimento.</p> <p>Quando l'impresa di investimento che fornisce un servizio di investimento di consulenza in materia di investimenti non ottiene le informazioni dal cliente deve astenersi dal raccomandare i servizi di investimento o gli strumenti finanziari al cliente o potenziale cliente.</p> <p>Appropriatezza L'impresa di investimento, quando presta servizi diversi dalla consulenza in materia di investimenti e dalla gestione di portafogli deve chiedere al cliente di fornire informazioni in merito alle sue conoscenze e esperienze in materia di investimenti riguardo al tipo specifico di prodotto o servizio proposto o chiesto, al fine di determinare se il servizio o il prodotto in questione è appropriato per il cliente. Qualora l'impresa di investimento ritenga che il prodotto o il servizio non sia appropriato per il cliente, avverte quest'ultimo di tale situazione.</p> <p>Qualora il cliente scelga di non fornire le informazioni o qualora tali informazioni non siano sufficienti, l'impresa di investimento deve avvertire il cliente che tale decisione le impedirà di determinare se il servizio o il prodotto sia a lui appropriato.</p>	<p>Definizione L'agente collegato è una persona fisica o giuridica che, sotto la piena e incondizionata responsabilità di una sola impresa di investimento per conto della quale opera, promuove i servizi di investimento e/o servizi accessori presso clienti o potenziali clienti, riceve e trasmette le istruzioni o gli ordini dei clienti riguardanti servizi di investimento o strumenti finanziari, colloca strumenti finanziari e/o presta consulenza ai clienti o potenziali clienti rispetto a detti strumenti o servizi.</p> <p>Gli Stati membri possono consentire agli agenti collegati registrati nel loro territorio di amministrare fondi e/o strumenti finanziari dei loro clienti per conto e sotto la piena responsabilità dell'impresa di investimento per la quale operano nel loro territorio o, in caso di attività transfrontaliera, nel territorio di uno Stato membro che consente all'agente collegato di amministrare fondi del cliente.</p> <p>Gli agenti collegati dovranno essere iscritti in un registro pubblico, solo quando sia stato accertato che soddisfano il criterio dell'onorabilità e possiedono conoscenze generali, commerciali e professionali adeguate per essere in grado di comunicare accuratamente tutte le informazioni riguardanti il servizio proposto al cliente o potenziale cliente. Il registro è aggiornato regolarmente. Esso può essere consultato dal pubblico. Qualora un'impresa d'investimento si avvalga di un agente collegato, stabilito in uno Stato membro diverso dallo Stato membro d'origine, tale agente collegato è assimilato alla succursale ed è soggetto alle disposizioni della direttiva in materia di succursali.</p>
ARTICOLI Mifid	<p>Considerando n° 3 L1 Articolo 1 comma 1.4 L1 Articolo 19 comma 4 L1 Allegato 1 sezione A punto 5 L1 Considerando n° 39 L2 Condiderando n° 58 L2 Condiderando n° 79 L2 Condiderando n° 81 L2 Condiderando n° 82 L2 Articolo 35 comma 2 e 5 L2 Articolo 52 L2</p>	<p>Articolo 19 comma 4 e 5 L1 Considerando n° 56 L2 Articolo 35 (adeguatezza) Articolo 36 (appropriatezza) Articolo 37 (disposizioni comuni)</p>	<p>Considerando n° 37 L1 Considerando n° 39 L1 Articolo 23 L1 Articolo 31 c2 b) Art. 32. 2 L1</p>

	Consulenza in materia di investimenti	Adeguatezza e Appropriatezza	Agenti collegati
Recepimento in Italia	<p>La disciplina italiana, così come previsto dalla Mifid, annovera la consulenza in materia di investimenti tra i servizi di investimento che richiedono un'autorizzazione. Per "consulenza in materia di investimenti" si intende quindi la prestazione di raccomandazioni personalizzate a un cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa del prestatore del servizio, riguardo a una o più operazioni relative ad un determinato strumento finanziario.</p> <p>La raccomandazione è personalizzata quando è presentata come adatta per il cliente o è basata sulla considerazione delle caratteristiche del cliente. Una raccomandazione non è personalizzata se viene diffusa al pubblico mediante canali di distribuzione.</p> <p>La normativa prevede che l'esercizio della consulenza sia riservato alle imprese di investimento, alle banche, alle SGR e alle società di gestione armonizzate. Il promotore finanziario può esercitare il servizio di consulenza per conto del proprio intermediario.</p> <p>Per imprese di investimento si intendono le SIM e le imprese di investimento comunitarie ed extracomunitarie, ovvero le imprese, diverse dalla banca, autorizzate a svolgere servizi o attività di investimento. L'Autorità di vigilanza ha previsto che le SIM debbano adottare la forma di società per azioni e che il capitale versato debba essere di ammontare non inferiore a € 120.000.</p> <p>La normativa italiana ha inoltre previsto che il servizio di consulenza in materia di investimenti possa essere prestato dai consulenti finanziari persone fisiche in possesso dei requisiti di professionalità, onorabilità, indipendenza e patrimoniali previsti dal Regolamento del Dipartimento del Tesoro del Ministero dell'economia e delle finanze, ad oggi, non ancora definitivo. Nella bozza di tale regolamento è peraltro stabilito che i promotori finanziari, senza mandato e in possesso di appositi requisiti, possano accedere all'Albo dei consulenti finanziari che sarà costituito, senza dover sostenere la prova valutativa prevista per accedervi. I consulenti finanziari persone fisiche non possono intermediare.</p>	<p>L'implementazione italiana segue pressochè pedissequamente la disciplina stabilita dalla Mifid in merito alla valutazione di adeguatezza e appropriatezza.</p> <p>Adeguatezza Nella prestazione dei servizi di consulenza in materia di investimenti o di gestione di portafoglio, gli intermediari ottengono dal cliente o potenziale cliente le informazioni necessarie in merito alla conoscenza ed esperienza nel settore di investimento rilevante per il tipo di strumento o di servizio, alla situazione finanziaria e agli obiettivi di investimento, tenuto conto delle caratteristiche del cliente, della natura, della complessità e dei rischi di tale servizio, prodotto od operazione. Inclusi i dati sul periodo di tempo per il quale il cliente desidera conservare l'investimento e le finalità dell'investimento, le sue preferenze in materia di rischio e il suo profilo di rischio.</p> <p>Quando gli intermediari non ottengono le informazioni si astengono dal prestare i servizi.</p> <p>Appropriatezza Gli intermediari, quando prestano servizi di investimento diversi dalla consulenza in materia di investimenti e dalla gestione di portafogli, richiedono al cliente o potenziale cliente di fornire informazioni in merito alla sua conoscenza e esperienza nel settore d'investimento rilevante per il tipo di strumento o di servizio proposto o chiesto. In tal caso gli intermediari verificano che il cliente abbia il livello di esperienza e conoscenza necessario per comprendere i rischi che lo strumento o il servizio di investimento offerto o richiesto comporta. Qualora gli intermediari ritengano che lo strumento o il servizio non sia appropriato per il cliente lo avvertono di tale situazione. Qualora il cliente scelga di non fornire le informazioni o qualora tali informazioni non siano sufficienti, gli intermediari avvertono il cliente o potenziale cliente, che tale decisione impedirà loro di determinare se il servizio o lo strumento sia per lui appropriato.</p>	<p>La Direttiva MIFID nel delineare l'attività dell'agente collegato ha preso come punto di riferimento la disciplina italiana del promotore finanziario.</p> <p>E' promotore finanziario la persona fisica (e non anche giuridica come previsto dalla Mifid) che, in qualità di agente collegato esercita professionalmente l'offerta fuori sede come dipendente, agente o mandatario. L'attività di promotore finanziario è svolta esclusivamente nell'interesse di un solo soggetto. Il soggetto abilitato che conferisce l'incarico è responsabile in solido dei danni arrecati a terzi dal promotore finanziario, anche se tali danni siano conseguenti a responsabilità accertata in sede penale.</p> <p>Condito sine qua non per l'esercizio della professione è l'iscrizione ad un Albo pubblico, previa verifica dei requisiti di onorabilità. Il legislatore prevede che il promotore finanziario debba essere in possesso di conoscenze generali, commerciali e professionali adeguate per essere in grado di comunicare adeguatamente tutte le informazioni concernenti il servizio proposto al cliente o potenziale cliente. Per accedere all'Albo è necessario superare una prova valutativa. E' prevista la possibilità di accedervi di diritto solo nel caso in cui si siano acquisite in ambito professionale le competenze necessarie. In Italia, infatti, i promotori assolvono anche una funzione di divulgazione delle conoscenze economiche attinenti la finanza personale, utili all'investitore per essere in grado di prendere scelte di investimento consapevoli.</p> <p>Il promotore non può ricevere dal cliente o dal potenziale cliente alcuna forma di compenso ovvero di finanziamento. I promotori finanziari di cui si avvalgono gli intermediari sono equiparati, ai fini dell'applicazione delle regole di condotta, a una succursale costituita nel territorio della Repubblica. Il promotore finanziario può pertanto svolgere per conto del proprio intermediario il servizio di promozione e collocamento, di trasmissione di ordini e soprattutto il servizio di consulenza in materia di investimenti. In tal caso l'intermediario di appartenenza del promotore finanziario deve individuare l'area degli strumenti finanziari, dei prodotti finanziari e dei servizi cui si estenda concretamente la consulenza. Ove il servizio di consulenza dell'intermediario abbia riguardo anche a strumenti e a prodotti non collocati da esso, non c'è dubbio che il promotore finanziario possa svolgere raccomandazioni personalizzate anche su di essi. Il promotore può infine fornire al cliente, in quanto attività libera, una consulenza generica (asset allocation o financial planning) relativa ad un tipo di strumento finanziario.</p>
Articoli disciplina italiana	<p>Art. 1 comma 5 lett. f) e comma 5 septies del TUF Artt. 18 e 18 - bis del TUF Tit. II Regolamento Intermediari Linee Guida Consob sulla consulenza in materia di investimenti</p>	<p>Artt. 39-40-41-42-43-44 Regolamento Intermediari</p>	<p>Art. 31 TUF Libro VIII Regolamento Intermediari All. 4 Regolamento Intermediari</p>
Commento Anasf	<p>Anasf è sicuramente soddisfatta dell'implementazione italiana della disciplina relativa al servizio di consulenza, considerando che il promotore finanziario potrà prestare tale servizio al cliente, ovviamente per conto del proprio intermediario. Qualora quest'ultimo presti la consulenza anche su strumenti e prodotti non collocati da esso, il promotore finanziario potrà svolgere raccomandazioni personalizzate anche su questi strumenti/prodotti. Il promotore potrà infine fornire al cliente, in quanto attività libera, consulenza generica (asset allocation o financial planning) relativa ad un tipo di strumento finanziario. L'Associazione sta inoltre monitorando l'evolversi della disciplina relativa all'operatività dei consulenti finanziari, ancora non definita, auspicando che venga garantita la massima protezione degli investitori.</p>	<p>Le regole di adeguatezza e appropriatezza introdotte dalla Mifid hanno confermato l'approccio che i promotori finanziari seguono da sempre nel rapporto con la propria clientela e rafforzano, quindi, ulteriormente la sua figura professionale. E' fondamentale infatti che si instauri con il cliente un rapporto di fiducia, in modo tale che la scelta di investimento sia realizzata con consapevolezza e conoscenza. La raccolta delle informazioni è indispensabile affinché il promotore finanziario possa conoscere in modo approfondito le esigenze e la situazione del cliente. Gli intermediari hanno adottato i questionari previsti dalla Mifid per effettuare i test di adeguatezza e appropriatezza, in modo tale da poter raccogliere le informazioni necessarie per poter prestare il servizio. Anche i promotori finanziari dovranno pertanto, per conto del proprio intermediario, effettuare le valutazioni necessarie prima di poter prestare il servizio prescelto dal cliente, test di adeguatezza, in caso di consulenza in materia di investimenti e di appropriatezza per gli altri servizi. Sarà fondamentale che la compilazione del questionario non divenga un mezzo meccanico di raccolta delle informazioni, utilizzato in modo asettico senza entrare davvero in contatto con il cliente. E' stato necessario procedere alla riprofilatura di tutti i vecchi clienti per poter continuare a prestare i servizi e alla sottoscrizione del contratto.</p>	<p>Anasf è ovviamente soddisfatta della disciplina Mifid relativa all'attività del tied agent, proprio perché ha ripreso la normativa già prevista in Italia per il promotore finanziario. Avrebbe preferito che l'implementazione italiana prevedesse, così come stabilito dalla Mifid, la possibilità per il promotore di essere persona giuridica, ma non è stato possibile. Il promotore finanziario esce comunque rafforzato dalla normativa introdotta, in quanto potrà presentarsi quale professionista del risparmio in grado di offrire al proprio cliente sia i servizi di promozione e di collocamento, che il servizio di consulenza, che acquisisce sempre più importanza nel contesto che si sta delineando, nel quale la professionalità del promotore finanziario avrà un ruolo fondamentale. Sarà quindi un professionista completo in grado di seguire il cliente in modo adeguato, anche attraverso un'attività di assistenza post vendita e di continuo monitoraggio.</p>

	Succursali	Inducements	Conflitti di interesse
Descrizione MIFID	<p>Definizione sede di attività diversa dalla sede dell'amministrazione centrale che costituisce una parte, priva di personalità giuridica, di un'impresa di investimento e fornisce servizi e/o attività di investimento e che può inoltre prestare servizi accessori per i quali l'impresa di investimento è stata autorizzata;</p> <p>tutte le sedi di attività insediate nello stesso Stato membro da un'impresa di investimento che abbia la sede centrale in un altro Stato membro sono considerate come un'unica succursale;</p> <p>Qualora un'impresa d'investimento si avvalga di un agente collegato, stabilito in uno Stato membro diverso dallo Stato membro d'origine, tale agente collegato è assimilato alla succursale ed è soggetto alle disposizioni della Direttiva in materia di succursali.</p>	<p>Definizione Gli incentivi sono costituiti dalle competenze, commissioni e prestazioni non monetarie che possono essere versate o percepite da un'impresa di investimento in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio ad un cliente. Gli incentivi non sono generalmente consentiti, in quanto si ritiene che porterebbero l'impresa di investimento a non agire nel miglior interesse del cliente. Sono ammessi solo in alcune ipotesi:</p> <p>a) le competenze, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un cliente o una persona per conto del cliente;</p> <p>b) competenze, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un terzo o una persona che agisca per conto di un terzo, qualora siano soddisfatte le seguenti condizioni:</p> <p>i) l'esistenza, la natura e l'importo di competenze, commissioni o prestazioni, devono essere comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio in questione;</p> <p>ii) il pagamento di competenze o commissioni o la concessione di prestazioni non monetarie deve essere volta ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente e non deve ostacolare l'adempimento da parte dell'impresa dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente;</p> <p>c) competenze adeguate che rendano possibile la prestazione di servizi di investimento o siano necessarie a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali, e che, per loro natura, non possano entrare in conflitto con il dovere dell'impresa di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti.</p>	<p>Definizione del conflitto di interesse Le imprese di investimento devono determinare se l'impresa stessa, un soggetto rilevante o una persona avente un legame di controllo, diretto o indiretto, con l'impresa si trovino in una situazione tale che, al momento della fornitura di servizi di investimento e accessori o di una combinazione di essi, possa danneggiare gli interessi di un cliente. In particolare se:</p> <p>a) è probabile che l'impresa o tale soggetto realizzino un guadagno finanziario o evitino una perdita finanziaria, a spese del cliente;</p> <p>b) l'impresa o tale soggetto hanno nel risultato del servizio prestato al cliente o dell'operazione realizzata per conto di quest'ultimo un interesse distinto da quello del cliente;</p> <p>c) l'impresa o tale soggetto hanno un incentivo finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di un altro cliente o gruppo di clienti rispetto a quelli del cliente interessato;</p> <p>d) l'impresa o tale soggetto svolgono la stessa attività del cliente;</p> <p>e) l'impresa o tale soggetto ricevono o riceveranno da una persona diversa dal cliente un incentivo, in relazione con il servizio prestato al cliente, sotto forma di denaro, di beni o di servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente fatturate per tale servizio.</p>
	<p>Gli Stati membri assicurano che la prestazione di servizi di investimento e servizi accessori e/o l'esercizio di attività di investimento sul loro territorio possano essere effettuati tramite lo stabilimento di succursali, purché tali servizi e attività siano coperti dall'autorizzazione concessa all'impresa di investimento o all'ente creditizio nel suo Stato membro d'origine. I servizi accessori possono essere prestati soltanto insieme ad un servizio e/o ad un'attività di investimento.</p> <p>Le imprese di investimento che desiderano stabilire una succursale nel territorio di un altro Stato membro lo notificano preventivamente all'autorità competente del loro Stato membro d'origine e forniscono le informazioni seguenti:</p> <p>a) gli Stati membri nel cui territorio intendono stabilire una succursale;</p> <p>b) un programma delle attività che indichi tra l'altro i servizi e/o le attività di investimento nonché i servizi accessori prestati dalla succursale e la sua struttura organizzativa e specifici se essa intende avvalersi di agenti collegati;</p> <p>c) l'indirizzo nello Stato membro ospitante presso il quale possono essere richiesti documenti;</p> <p>d) i nomi delle persone responsabili della gestione della succursale.</p>		<p>Policy e registro dei conflitti di interesse Le imprese di investimento devono elaborare, applicare e mantenere un'efficace politica di gestione dei conflitti di interesse che deve essere formulata per iscritto ed essere adeguata alle dimensioni e all'organizzazione dell'impresa e alla natura, alle dimensioni e alla complessità della sua attività. Le imprese devono inoltre tenere e aggiornare regolarmente un registro nel quale riportano i tipi di servizi di investimento o accessori o di attività di investimento svolti dall'impresa o per suo conto, per i quali sia sorto, o, nel caso di un servizio o di un'attività in corso, possa sorgere un conflitto di interesse che rischia di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti.</p>
ARTICOLI Mifid	Considerando n° 32 L1 Articolo 32 L1 Articolo 61	Articolo 19 par.1 L1 Considerando n° 39 L2 Considerando n° 40 L2 Articolo 26 L2	Considerando n° 29 L1 Articolo 13.3 L1 Articolo 18 L1 Considerando n° 3 L2 Considerando n° 25 L2 Considerando n° 26 L2 Considerando n° 27 L2 Articolo 21 L2 Articolo 22 L2 Articolo 23 L2 Articolo 30 c.1 lett h) - i) L2

	Succursali	Inducements	Conflitti di interesse
Recepimento in Italia	<p>I promotori finanziari di cui si avvalgono le imprese di investimento comunitarie ed extracomunitarie, le società di gestione armonizzate, le banche comunitarie ed extracomunitarie, sono equiparati, ai fini dell'applicazione delle regole di condotta, a una succursale costituita nel territorio della Repubblica.</p>	<p>L'implementazione italiana della disciplina degli incentivi riprende esattamente le disposizioni Mifid. La disciplina degli incentivi ha avuto un forte impatto in Italia tanto che Consob è intervenuta sul tema, stabilendo Linee Guida esplicative.</p> <p>Ha destato particolare preoccupazione la disposizione relativa agli incentivi che l'intermediario paga a o riceve da soggetti terzi (diversi dai clienti a cui il servizio è prestato). La disposizione fissa alcune condizioni affinché i pagamenti della specie siano ammissibili:</p> <p>i) gli incentivi devono essere comunicati al cliente in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio (disclosure). La comunicazione, riguarda l'esistenza, la natura e l'importo degli incentivi;</p> <p>ii) l'incentivo deve essere volto ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente e non deve ostacolare l'adempimento, da parte dell'impresa, dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente.</p> <p>L'informativa al cliente sugli incentivi deve quindi essere necessariamente preventiva alla prestazione del servizio e si presta ad essere fornita, normalmente, nel contratto da stipularsi con il cliente, non essendo escluso che l'informativa possa essere resa in altro e separato documento. La percezione, da parte del distributore (collocatore/raccogliitore di ordini), di commissioni retrocesse dalla "società prodotto" si considera volta ad aumentare la qualità del servizio fornito al cliente:</p> <p>“ quando il distributore abbinava al proprio servizio il servizio di consulenza in materia di investimenti,</p> <p>“ quando la retrocessione consente al cliente di avere accesso ad un più ampio range di prodotti, con una conseguente prospettiva di open architecture</p> <p>“ quando il distributore si impegna nei confronti del cliente ad ampie forme di "assistenza" in fase specie di "post-vendita".</p>	<p>Nella prestazione dei servizi e delle attività di investimento e dei servizi accessori, gli intermediari devono adottare ogni misura ragionevole per identificare i conflitti di interesse che potrebbero insorgere con il cliente o fra clienti, e li gestiscono, anche adottando idonee misure organizzative, in modo da evitare che incidano negativamente sugli interessi dei clienti.</p> <p>Devono inoltre informare chiaramente i clienti, prima di agire per loro conto, della natura e delle fonti dei conflitti di interesse quando le misure adottate non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato.</p> <p>Gli intermediari formulano per iscritto, applicano e mantengono un'efficace politica di gestione dei conflitti di interesse in linea con il principio di proporzionalità. Tale politica tiene altresì conto delle circostanze, di cui gli intermediari sono o dovrebbero essere a conoscenza, connesse con la struttura e le attività dei soggetti appartenenti al proprio gruppo.</p> <p>Gli intermediari istituiscono e aggiornano in modo regolare un registro nel quale riportano, annotando i tipi di servizi di investimento o accessori o di attività di investimento interessati, le situazioni nelle quali sia sorto, o, nel caso di un servizio o di un'attività in corso, possa sorgere un conflitto di interesse che rischia di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti</p>
Articoli disciplina italiana	Art. 31 TUF	Titolo V - Art. 52 Regolamento Intermediari Linee Guida Consob	Art. 29 TUF Art. 21 1-bis. Regolamento Intermediari Articolo 23 Regolamento congiunto Consob- Banca d'Italia
Commento Anasf	<p>Anasf ritiene opportuna un'indicazione da parte dell'Autorità di vigilanza che chiarisca che i promotori finanziari sono equiparati ad una succursale esclusivamente ai fini dell'applicazione delle regole di condotta.</p>	<p>Anasf ritiene, così come specificato nel documento del Cesr interpretativo della disciplina degli incentivi nella Direttiva Mifid (CESR 05-290b), che le provvigioni e le altre prestazioni rese dal distributore al promotore finanziario operante per suo conto non rientrino nella disciplina degli incentivi, ma in quella del conflitto di interessi. La disciplina relativa agli incentivi riguarda, infatti, le prestazioni ricevute da, o fornite a, terzi e non possono pertanto ricomprendersi in essa le prestazioni ricevute dai promotori finanziari, i quali, in qualità di agenti o mandatari, rientrano nella struttura organizzativa dell'intermediario preponente. L'interpretazione del Cesr ha infatti stabilito che il promotore finanziario non può considerarsi parte terza rispetto all'intermediario per il quale opera.</p> <p>Le Commissioni pagate dall'emittente al collocatore a fronte della sottoscrizione dei relativi strumenti finanziari da parte dell'investitore sono da considerarsi il giusto compenso per l'attività prestata, a fronte della competenza, della professionalità e della funzione di education nei confronti del cliente svolta dal collocatore. Per quanto riguarda invece le Commissioni corrisposte nel tempo dall'emittente al collocatore si ritiene che tali commissioni trovino giustificazione propria nell'assistenza continuativa prestata nel tempo al cliente attraverso il monitoraggio dell'investimento effettuato, attività qualificata che comporta la gestione dell'emotività del cliente, sia in momenti di euforia che di crisi, anche attraverso l'utilizzo di tecniche di finanza comportamentale. L'attività di assistenza del cliente è un'attività di estrema importanza a completamento del servizio prestato, attività che deve pertanto essere adeguatamente remunerata.</p>	<p>Occorre evidenziare che, diversamente da altri canali distributivi, i promotori finanziari sono degli imprenditori individuali e l'interesse del proprio cliente e la sua soddisfazione nel tempo divengono elementi indispensabili, sia per il rispetto della propria deontologia, che per la propria crescita economica. Un cliente soddisfatto, infatti, resta tale nel tempo, apporta nuovi capitali e segnala referenze di ulteriori nuovi clienti.</p> <p>Anasf da sempre ha prestato grande attenzione al tema dei conflitti di interesse, tanto che già nel proprio Codice Deontologico, pubblicato nel 1988 sanciva il dovere per il promotore di perseguire l'interesse del cliente astenendosi da comportamenti in contrasto con tali obiettivi. Tali concetti sono stati poi ribaditi nella Carta dei Diritti del Risparmiatore nella quale si afferma che Anasf sosterrà, nel confronto e nel dialogo con i propri interlocutori istituzionali e professionali, posizioni ispirate agli interessi e ai diritti dei Risparmiatori, oltre che i propri, nella convinzione che fra gli uni e gli altri non vi sia conflitto.</p>