

## *notiziario per i lavoratori BCC*

Comitato di Redazione

Stefano Nannetti Attilio Benatti Linda Braschi Gianluca Fusconi Silvia Lambertini Stefano Lanzi Gaetano Riontino

# MIFID 2

Dal 1° gennaio di quest'anno è entrata in vigore la MIFID 2, normativa europea che deve garantire la migliore consulenza alla clientela. Ci è sembrato opportuno fare una pubblicazione in pillole su alcuni capitoli che vanno per la maggiore. E' doveroso ringraziare la Redazione de "La Sveglia 3.0" (giornalino della First/Cisl in Credem) da cui abbiamo liberamente tratto ampi stralci sull'argomento.

### **OCCHIO AL QUESTIONARIO MIFID**

Le BCC sono responsabili dell'eventuale non conformità alle nuove regole, in caso di vendita di prodotti non adeguati al profilo del cliente. Il dipendente però rischia una chiamata in causa se il questionario raccolto dal cliente viene "aggiustato", e ci limitiamo a questo termine, per potergli offrire prodotti "in campagna" non adeguati al suo profilo.

### **MIFID 2 E LE CAMPAGNE**

Le "campagne prodotto" temporalmente limitate sono in contrasto con il concetto di consulenza, in quanto la medesima consiste nell'offrire al cliente il miglior prodotto conforme alle sue esigenze e non ciò che la Bcc chiede di vendere in quel determinato periodo. Se per esempio in un mese viene venduto lo stesso prodotto a diversi clienti il rischio a cui si è esposti è la non conformità alla MIFID 2.

### **VENDITE ABBINATE**

Particolare attenzione va prestata alla vendita di prodotti abbinati e con profili di rischio differenti, come ad esempio un prodotto per la raccolta diretta ed una quota di raccolta gestita. Nel qual caso il profilo del cliente deve risultare adeguato ad entrambi i prodotti del pacchetto che separatamente sono indirizzati a target di clientela diversa sotto il profilo del rischio. Molta attenzione quando si rinnovano i profili scaduti o da aggiornare, perché è necessario rispettare il reale profilo del cliente facendo attenzione anche ai prodotti già sottoscritti.

### **MIFID 2 E SUPERVISORE**

Il supervisore nominato dalla BCC è responsabile delle vendite effettuate dal gestore privo dei requisiti necessari per prestare consulenza in materia di investimenti. Per avere maggiori informazioni o chiarimenti sui requisiti richiesti dalla normativa e sui contenuti della stessa, è disponibile su richiesta un documento redatto dalla First Cisl.

### **BUDGET E SISTEMI INCENTIVANTI**

Per quanto concerne sia i Sistemi Incentivanti che i Budget che sono nella liberalità delle Aziende, anche se il vigente CCNL all'art 50 prevede anche un percorso condiviso con le OO.SS., dove le stesse danno indicazioni da seguire ed obiettivi commerciali da raggiungere è importante ricordare che nel caso non si raggiungano gli obiettivi commerciali ciò non può e non deve generare un giudizio professionale negativo, come prevede l'Accordo sulle Valutazioni stipulato il 24 maggio 2005 a livello Regionale e tuttora vigente.