

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Valore alla remunerazione

di **Sonia Ciccolella**  
e **Mattia Suardi**,  
Ufficio Studi Anasf

Banca d'Italia recepisce le norme Ue sulle politiche retributive degli operatori finanziari. Il contributo di Anasf sull'unicum del cf alla consultazione dell'Autorità

**A**nasf ha partecipato alla recente consultazione di Banca d'Italia volta all'aggiornamento delle regole sulle politiche di remunerazione di banche e Sim. Le norme proposte dall'Autorità – i cui elementi di novità rispondono principalmente alla necessità di recepire gli Orientamenti nel frattempo emanati dall'Unione europea – confermano la disciplina introdotta tra il 2013 e il 2014, in occasione di una prima consultazione i cui contenuti erano stati oggetto dei lavori della prima edizione di ConsulentTia.

Nel documento di consultazione, Banca d'Italia conferma anzitutto l'impianto complessivo delle regole sulle politiche di remunerazione, che si compongono di un insieme di norme valide per tutto il personale, di regole ad hoc per le reti di consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede e di requisiti più stringenti per il «personale più rilevante» (i risk taker), soggetti la cui at-

tività professionale ha o può avere un impatto rilevante sui profili di rischio dell'intermediario. L'obiettivo generale è definire sistemi retributivi in linea con gli obiettivi e i valori aziendali, le strategie di lungo periodo e le politiche di prudente gestione del rischio. Con particolare riferimento alle reti, si conferma l'indicazione secondo cui le politiche di remunerazione non possono basarsi solo su obiettivi commerciali, ma devono essere ispirate a criteri di correttezza, tutela e fidelizzazione nelle relazioni con la clientela.

Sebbene le regole ad hoc dedicate alle reti non subiscano modifiche rispetto alle norme del 2014, nei propri commenti Anasf ha colto l'occasione per evidenziare l'opportunità di alcuni aggiustamenti. L'obiettivo è tenere pienamente conto delle specificità della remunerazione del consulente finanziario agente, che si di-

stingue dalla retribuzione del lavoratore subordinato. Le regole introdotte quattro anni fa distinguono la remunerazione del consulente finanziario in una componente ricorrente, che rappresenta la parte più stabile e ordinaria della remunerazione, e una componente non ricorrente, che ha invece una valenza incentivante (legata, ad esempio, all'incremento dei volumi di raccolta o al superamento di benchmark sui prodotti). La quota ricorrente è equiparata alla parte fissa della remunerazione del personale dipendente, mentre la parte non ricorrente, assimilabile alla retribuzione variabile del resto del personale, è volta a collegare la retribuzione ai risultati aziendali. Anasf, come già evidenziato in passato, ha condiviso questa impostazione generale che riconosce le peculiarità dei consulenti finanziari: esistono infatti notevoli differenze

contrattualistiche e di modelli remunerativi tra agenti e dipendenti. Si pensi a quelle forme di remunerazione del consulente finanziario legate a commissioni una tantum, che risulta difficile collocare nella parte ricorrente o non ricorrente della remunerazione. È il caso, ad esempio, dei piani di accumulazione (Pac) e di alcuni tipi di polizze vita a contenuto finanziario, in cui a una prima commissione più elevata fanno seguito altre commissioni di importo più contenuto per la durata dell'investimento. Come segnalato da Anasf nella propria memoria, tali elementi andrebbero in realtà tutti ricondotti alla stessa voce remunerativa: risulterebbe pertanto corretto ricomprendere nella parte ricorrente quelle commissioni che, pur variando nel tempo come nell'esempio citato, sono remunerate in un arco di tempo superiore all'anno.

L'Associazione ha poi segnalato le nuove forme contrattuali ibride, in cui l'attività del consulente finanziario è in parte basata sul contratto di agenzia, in parte sul contratto di dipendente, con la conseguente necessità di fare particolare attenzione all'identificazione dei vari elementi retributivi. Ne sono un esempio i contratti, recentemente introdotti da alcune realtà bancarie, in base ai quali il consulente finanziario presta la propria attività settimanale in parte come lavoratore dipendente part-time in una filiale e in parte in qualità di agente.

L'auspicio è che quest'ulteriore sviluppo della normativa di settore e il relativo contributo di Anasf portino a una sempre maggiore trasparenza e a una più ampia condivisione delle politiche remunerative di tutto il personale degli intermediari finanziari. (riproduzione riservata)