

Sintesi Consultazione Esma

Requisiti di remunerazione MiFID II

Esma ha pubblicato una consultazione, con scadenza il 19 ottobre, a cui Anasf ha preso parte, avente ad oggetto la revisione delle Linee Guida relative a certi aspetti dei requisiti di remunerazione ai sensi della MiFID II. L'obiettivo è definire politiche e prassi retributive volte ad allineare gli interessi delle imprese con quelle dei clienti. L'Autorità fornisce alcuni esempi di buone e cattive prassi diffuse nel mercato. Tra gli esempi di cattive prassi Esma ha individuato la distribuzione di prodotti, attraverso una rete di vendita multilivello costituita esclusivamente da personale o da terzi distributori retribuiti secondo il volume delle transazioni dei clienti da loro direttamente acquisiti, e del loro ranking nella struttura di vendita dell'impresa. L'Autorità ritiene che se tali strutture di vendita hanno molti livelli di agenti, ciò può rendere difficile per l'impresa monitorare i rischi di conformità con le linee guida per ogni livello, in particolare il più remoto, e di tutta la struttura. Anasf ha contestato l'inserimento di tale prassi negativa chiedendone la rimozione. A giudizio dell'Associazione tali disposizioni andrebbero a smantellare un modello distributivo fortemente radicato ed efficiente, con evidente rischio sistemico. Pur consapevole che sia iniziato il percorso verso una de-commercializzazione e conseguente professionalizzazione del modello distributivo, Anasf ritiene che tale processo debba essere avviato per gradi e solo dopo analisi approfondite, come del resto proposto dalla stessa Esma in riferimento all'ipotesi della Commissione Europea di valutare l'introduzione del divieto di incentivi, tema fortemente connesso al tema in oggetto. L'Associazione è convinta che nell'immediato sia piuttosto necessario prevedere la massima trasparenza dei costi dell'infrastruttura, che dovrebbe essere coerente con l'attività svolta. Il coordinamento delle strutture distributive è necessario per svolgere in modo efficiente ed efficace le attività, a tutela del risparmiatore che deve ricevere un servizio di qualità. Nel rispetto della massima trasparenza, dovrebbero essere evidenziati, e ben esplicitati al cliente, i costi delle strutture intermedie, tra cui la remunerazione del personale, anche evidenziando la percentuale di costo attribuibile alla remunerazione dei consulenti finanziari. Se i costi sono trasparenti ed evidenti si tutelano anche i clienti. Secondo Anasf la terzietà della distribuzione non è un elemento negativo, al contrario è un punto di forza che rende il servizio maggiormente professionale tendendo a risolvere i possibili conflitti d'interesse, anche grazie alle conoscenze e competenze dei consulenti finanziari che hanno il contatto diretto con la clientela e che svolgono una funzione cruciale per gli investitori, considerando che il servizio di consulenza è diventato essenziale per i cittadini, anche a fini educativi. Del resto il Gruppo di ESMA Securities and Markets Stakeholder –SMSG, che ha inviato il suo parere all'Autorità in risposta alla consultazione, ha sottolineato che gli orientamenti Esma non dovrebbero presupporre che la costituzione di una rete di vendita multilivello sia di per sé una cattiva prassi. Tali reti, parallelamente alla distribuzione interna, che integrano, possono infatti raggiungere i clienti al dettaglio che preferiscono affidarsi ai consulenti finanziari per la selezione dei loro prodotti. SMSG raccomanda pertanto a Esma di sviluppare ulteriori migliori prassi per quanto riguarda la creazione di tali sistemi di distribuzione, il controllo preventivo dei partecipanti alla rete da parte delle imprese regolamentate che li creano e li gestiscono e una due diligence estesa applicata ai distributori e ai sottodistributori e la firma di accordi di distribuzione che stabiliscano le rispettive responsabilità di ciascun partecipante. L'Associazione auspica quindi che tale prassi venga eliminata dalle Linee Guida, in attesa di svolgere valutazioni e analisi approfondite, introducendo clausole di trasparenza e promuovendo piuttosto, come buona prassi, l'utilizzo di strutture distributive efficienti essenziali e non ridondanti per il funzionamento delle imprese, per consentire un servizio di qualità per i clienti.