

Upgrading nella classificazione MiFID: i rischi operativi nel nuovo Manuale per la rete degli Sportelli

Ciao!

Al Tuo ritorno dalle ferie, Ti segnaliamo che il **9 agosto** è stato pubblicato in intranet aziendale l'aggiornamento del capitolo 20 del **"Manuale dei processi operativi e sicurezza per la rete degli Sportelli"**.

Esso riguarda la procedura di **"upgrading, downgrading e revisione della classificazione MiFID"** della Clientela.

Perché te ne raccomandiamo un'attenta lettura, fornendotene alcune "chiavi di lettura" di tutela sindacale?

Perché l'**Azienda definisce, in questo documento, con estrema chiarezza quali siano "Ruoli e Responsabilità"** (aziendali e individuali).

La Banca, infatti, **"ASSEGNA DI DEFAULT LA CATEGORIA RETAIL A TUTTI I CLIENTI"**, fatta salva l'eccezione per i c.d. **"Clienti Professionali di diritto"**. Questo significa che **l'Azienda assume per se stessa un rischio operativo basso, a cui sono collegate maggiori tutele per la Clientela.** Ovviamente, a questo "rischio basso" è collegata una operatività, nell'ambito della consulenza investimenti, più prudente.

Per i "Clienti Professionali di diritto" (per i quali l'Azienda assume il rischio di superare la classificazione Retail), occorre che l'Operatore, dopo avere inserito i requisiti dimensionali a sistema (Sportello web) faccia **sottoscrivere al Cliente** il modulo di classificazione come cliente professionale **prima di effettuare qualunque prestazione di servizi** (dal momento che tale prestazione realizza un regime di minore tutela per il Cliente): in mancanza di ciò, infatti, l'Operatore contravverrebbe a una precisa disposizione aziendale (che, lo abbiamo detto, **"ASSEGNA DI DEFAULT LA CATEGORIA RETAIL A TUTTI I CLIENTI"**). Questa attenzione professionale dell'Operatore azzerà i rischi personali che egli assume nell'attuazione della normativa MiFID.

I maggiori rischi professionali per l'Operatore (e su cui ci concentriamo qui) riguardano invece il "Processo di UPGRADING".

La normativa aziendale prevede infatti **che i Clienti classificati di default come "Retail"** (perché non possiedono i requisiti per essere considerati come "professionali di diritto") **"possano richiedere (di loro iniziativa, e non su sollecitazione dell'Operatore!!!) di essere classificati come Professionali..."**, rinunciando in tal modo **"alle tutele e alle protezioni previste dalle norme..."**.

In tal caso, l'Operatore, per i soggetti privati, deve in primo luogo verificare la **presenza di almeno due su tre dei seguenti requisiti**: 1) "operazioni di dimensioni significative con frequenza media di 10 operazioni nel trimestre nei quattro trimestri precedenti"; 2) valore del portafoglio superiore a 500.000 euro; 3) settore lavorativo o posizione professionale che presupponga la conoscenza delle operazioni. Sul requisito 1), la

“dimensione significativa” non è esplicitata, determinandosi un elemento di discrezionalità valutativa (nella quantificazione) che trasferisce impropriamente al Collega il rischio operativo.

Ma non basta la “spunta” dei due requisiti su tre!

Al Collega è anche chiesto di “valutare la capacità del Cliente di adottare le proprie decisioni in materia di investimenti e di comprendere i relativi rischi assunti”.

In pratica: considerando che la Banca di default assegna alla Clientela la classificazione di maggiore tutela (salvi i casi dei “Clienti Professionali di diritto”), **resta da dimostrare (e deve poterlo dimostrare il Collega) in presenza di quali elementi obiettivi di valutazione egli abbia accolto una richiesta del Cliente di upgrading.** Cioè: l'Operatore deve valutare anche quei concreti “**aspetti di esperienza, conoscenza e competenza del cliente**” che possano superare la presunzione “di default” di appartenenza al regime di maggior tutela.

Queste considerazioni valgono SOPRATTUTTO IN CASO DI CONTENZIOSO COL CLIENTE: per cui, ad esempio, è necessario poter comprovare che la richiesta di UPGRADING sia, anzitutto, effettivamente stata concepita e avanzata dal Cliente, e che tale sua iniziativa sia ragionevolmente imputabile alle obiettive caratteristiche di conoscenza, esperienza, competenza dei prodotti finanziari. Se tali circostanze apparissero dubbie o non avvalorate o non comprovabili, in base alle caratteristiche del Cliente, si aprirebbero infatti scenari di responsabilità professionale personale dell'Operatore, che ha l'onere di applicare correttamente la MiFID.

In sostanza, raccomandiamo (come Sindacato attento alla tutela dei Colleghi) di attenersi scrupolosamente alle disposizioni scritte dall'Azienda, e soprattutto alla “filosofia di impianto” della normativa in commento: la scelta aziendale di fondo, di default, è di assegnare alla Clientela la categoria Retail. Anche nei casi che DICHIARATAMENTE l'Azienda ritiene che la Clientela debba essere classificata come “Professionali di diritto”, è previsto un intervento manuale dell'operatore, che inserisce i dati dimensionali obiettivi, ne informa il Cliente e si fa sottoscrivere la lettera prima di operare. Ma l'attenzione massima deve riguardare soprattutto le situazioni di UPGRADING “estesi” o “su richiesta” di clienti non “professionali di diritto”, dove è l'Operatore a dover “acquisire la documentazione probante lo status di professional del cliente” e a dover “valutare la capacità del cliente di adottare le proprie decisioni”.

Si tratta, dunque, di un processo molto impegnativo e delicato, che impegna personalmente l'Operatore a valutazioni che devono poter essere da lui obiettivate in ogni momento e in ogni situazione.

Invitiamo i Colleghi, soprattutto in questa fase di passaggio a “MiFID 2”, ad operare con la massima cautela in questo delicatissimo segmento di attività, evitando di imboccare pericolose scorciatoie operative, che possono esporre a serie conseguenze operative sia l'Azienda sia, soprattutto, gli stessi Colleghi.

Rimaniamo a disposizione per ogni richiesta di consulenza e assistenza sindacale.
Un caro saluto.

30 agosto 2017



DOMENICO IODICE
Segretario Responsabile
FIRST CISL in D.B. Spa