

## ***“PROXIMO” MiFID regole per contrastare le **PRESSIONI COMMERCIALI indebite*****

Ciao!

**“PROXIMO”**, la nuova iniziativa First lanciata in Deutsche Bank lo scorso 6 aprile, sta registrando grande interesse.

In tantissimi ci avete scritto per esprimere **apprezzamento e condivisione**. Insieme alle richieste di consulenza ricevute, in molti ci avete suggerito di includere nella "copertura" del servizio anche il tema delle **indebite pressioni commerciali**.

L'argomento è complesso, e in quanto tale esige:

a) **un approccio di politica contrattuale** (mirato a verificare le condizioni per un accordo collettivo in Deutsche Bank);

b) **un approccio di compliance**, ovvero di verifica di coerenza tra regole generali (leggi e circolari aziendali) e prassi individuali, utilizzate da chi sollecita il personale della rete commerciale.

Il primo "canale" ci impegna direttamente come sindacato, in un confronto obiettivamente difficile ma che parte, almeno, da alcune dichiarazioni di disponibilità aziendali. Il secondo "canale" riguarda l'assistenza sindacale nell'utilizzo del **whistleblowing**, consistente nella **segnalazione/denuncia da parte dei lavoratori dei comportamenti scorretti e incoerenti con i principi di legge e i valori e le norme aziendali**.

**A tali "canali" tradizionali oggi aggiungiamo un "plus": la consulenza e l'assistenza sindacale in materia di MiFID.**

Alla luce di numerose vicende che ci hanno coinvolto, come Sindacato, nell' "assistenza difensiva" a Colleghi interessati da **contestazioni disciplinari** o da **casi giudiziari**, abbiamo maturato un radicato convincimento:

***LE PRESSIONI COMMERCIALI SONO MAGGIORMENTE INTOLLERABILI E PERVASIVE LADDOVE LE "MAGLIE" DELLA MIFID SONO LASCIATE LARGHE DAI COLLEGHI.***

**Vediamo insieme perchè.**

Da un'attenta lettura della normativa MiFID, comprensiva delle Circolari aziendali, abbiamo ricavato che l'Azienda si è data un complesso sistema di controlli, comprensivo di **"tool"**, di **"warning"** e di **"blocchi operativi"**, volto a garantire che l'attività di consulenza sia rispettosa delle norme vigenti.

**Il fulcro di questo processo di gestione automatica del rischio operativo connesso alla consulenza è l'attività di profilazione MiFID: attività che, al contrario delle altre, non è mai automatica ma è posta sotto la personale ed esclusiva responsabilità dell'operatore bancario.** Il risultato del questionario MiFID, a sua volta, determina **in maniera nuovamente automatica quali** prodotti finanziari possono essere "proposti" al Cliente Retail, **escludendo tutti gli altri**. Tale "proponibilità" è **collegata inequivocabilmente all'anagrafica e alla MiFID del cliente, ed evidenzia in modo incontrovertibile e insuperabile, nell'ambito del tool "Quick Proposal", cosa concretamente può essere proposto e cosa non può essere proposto in consulenza.**

**Occorre pertanto presidiare bene l'attività di profilazione e riprofilazione (alla scadenza triennale) della MiFID**, perchè essendo questa un'attività che implica un'attività di **valutazione**, da parte dell'Operatore, da essa possono discendere **conseguenze molto gravi: una MiFID "lasca", troppo generosa, e perciò fatta male**, se da un lato consente di includere nel paniere dei prodotti "vendibili" determinati prodotti (che consentono di "andare a budget" e di "andare a FAB"), dall'altra **espone l'Operatore (e non l'Azienda!) a responsabilità pratiche: DISCIPLINARI E PERSINO PENALI**. E anche sotto il profilo risarcitorio, l'Azienda che dovesse pagare un danno potrebbe in alcuni casi rivalersi verso il Collega.

Ecco perchè, come Sindacato, prima di "agitare l'aria" sulle indebite pressioni commerciali, preferiamo **FARE CHIAREZZA** sul questionario MiFID: **il nostro obiettivo è di contribuire a costruire un modello di consulenza SANA e RESPONSABILE, che parta dalla REGISTRAZIONE NEL QUESTIONARIO, CON FEDELTA' E ATTENZIONE**, di tutto quanto il Cliente stesso ha da dirci: in termini di sue conoscenze degli strumenti finanziari, di sua propensione al rischio, e inoltre tutto quanto l'Operatore deve responsabilmente valutare, ovvero l'età anagrafica, il livello culturale, ecc.

Siamo dell'avviso che **quest'attività di profilazione MiFID, se fatta con attenzione** e con la diligenza del buon padre di famiglia, **consente già una "scrematura" della Clientela**. E allora **non c'è pressione commerciale che tenga**: puoi tranquillamente eccepire a chi ti "pressa" che il numero di Clienti a cui proporre quel prodotto sono quelli lì... che non puoi certo ampliarne surrettiziamente la platea per arrivare ai budget .

#### **E il problema non è più tuo.**

**INFATTI SE NEL QUICK PROPOSAL UN PRODOTTO FINANZIARIO (INDIVIDUATO DAL CODICE ISIN) NON E' COLLOCABILE NEI CONFRONTI DELLO SPECIFICO CLIENTE, E' EVIDENTE CHE NON PUOI PROPORLO IN CONSULENZA. E IL PROBLEMA DELL'IMPOSSIBILITA' DI COLLOCAMENTO NON E' PIU' TUO, MA DI CHI HA REDATTO BUDGET MAGARI TROPPO OTTIMISTICI. MA SE LA PRESSIONE COMMERCIALE, NONOSTANTE TUTTO, RESTA ... LI' LE STRADE SONO DUE: QUELLA GIUSTA E QUELLA SBAGLIATA.**

Quella giusta consiste nel prendere atto che quel prodotto finanziario non può essere collocato in una platea di Clienti che risulta dall'esito di un questionario MiFID, la cui serietà e obiettività va rispettata. E la storia finisce qui.

Quella sbagliata consiste nel **correggere il risultato della MiFID, o nell'alterarne e pilotarne i risultati, allo scopo di ottenere**, per effetto di un allargamento delle maglie della stessa, **l'inserimento nel paniere del Cliente del prodotto finanziario che ci interessa collocare**. Oppure nel **collocare il prodotto facendo risultare che l'iniziativa sia partita dal Cliente, e che dunque non c'è stata attività di consulenza**.

Chi ha percorso la strada sbagliata non si accorge subito delle conseguenze negative di tale scelta. Anzi: magari ottiene automaticamente un riconoscimento anche economico (FAB) per quanto fatto. Salvo poi scoprire a proprio danno, a distanza di anni, di essere stato citato in giudizio o magari personalmente querelato da un Cliente, o magari di essere chiamato (giustamente!!!) a giustificarsi verso l'Azienda.

#### **Ne vale la pena?**

**Se la Tua risposta è NO, allora seguici nelle prossime puntate: leggeremo insieme tutta la normativa in materia di MiFID e proveremo a segnalarTi le attenzioni da tenere.**

**Un caro saluto.**

20 APRILE 2016



**DOMENICO IODICE  
MAURIZIO GEMELLI  
FIRST CISL in D.B. Spa**