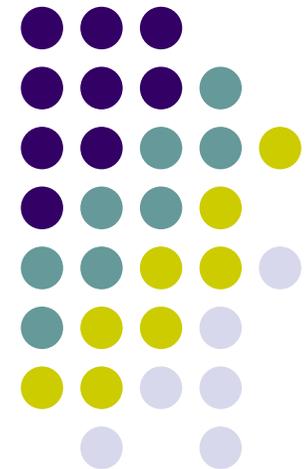


Profili contrattuali del servizio di consulenza

Angela Maria Bracci
ABI – Ufficio Finanza



La definizione del servizio di consulenza nella MiFID



- Raccomandazione **personalizzata** presentata come adatta per quel cliente, ovvero basata sulle sue caratteristiche
- Avente ad oggetto un **determinato strumento/prodotto finanziario**



Ampia nozione della consulenza



- L'impostazione della disciplina comunitaria rende di fatto molto ampia la nozione del servizio di consulenza
- All'interno della consulenza coesistono, dunque, diverse possibili combinazioni circa i contenuti del servizio reso e gli impegni assunti verso il cliente

Le scelte strategiche relative al servizio di consulenza



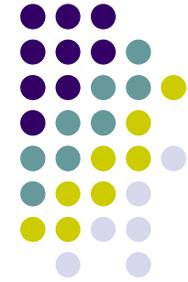
- Ciascun intermediario deve definire il proprio modello di business relativo al servizio di consulenza
- Tale scelta riveste carattere strategico, poiché va a delimitare il **perimetro** dei prodotti finanziari cui si estende la consulenza e **le modalità di prestazione**



La centralità del contratto

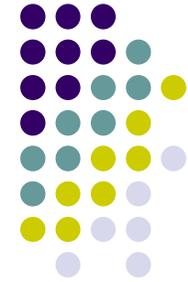
- Il contratto diviene pertanto la sede nella quale l'intermediario estrinseca ai clienti le caratteristiche del proprio servizio di consulenza.
- Il contratto deve dunque essere aderente al modello di business adottato strategicamente dall'intermediario

Il perimetro del servizio di consulenza



- E' essenziale che il contratto definisca **chiaramente** la tipologia dei prodotti finanziari rispetto ai quali l'intermediario assume l'impegno di prestare il servizio di consulenza
- In particolare, occorre chiarire se si forniscono raccomandazioni personalizzate su prodotti propri e/o di gruppo e/o emessi da soggetti con i quali l'intermediario abbia stipulato accordi di collocamento o distribuzione

L'abbinamento della consulenza agli altri servizi



- Nell'eventualità in cui la consulenza sia abbinata alla prestazione dei servizi di investimento esecutivi (è il modello più diffuso nel caso di prestazione della consulenza c.d. di base) è, altresì, essenziale che il contratto definisca **chiaramente** le modalità di tale abbinamento affinché i clienti siano consapevoli delle condizioni che governano i rapporti tra i vari servizi offerti dall'intermediario e delle conseguenti tutele.
- In tale contesto particolare rilievo assume, tra l'altro, la previsione delle conseguenze connesse (in base al modello di business adottato dall'intermediario) alla eventuale consulenza negativa/distruttiva (con la quale l'intermediario comunichi al cliente la non adeguatezza dell'operazione richiesta dallo stesso cliente)

La disciplina delle tutele offerte al cliente



- La centralità della valutazione di adeguatezza nel servizio di consulenza rende necessaria la previsione nel contratto che nella prestazione del servizio di consulenza l'intermediario **può fornire soltanto raccomandazioni adeguate per il cliente**, fondate sulla previa valutazione di adeguatezza.
- E' opportuno chiarire se la valutazione di adeguatezza è riferita alle singole operazioni ovvero all'intero portafoglio del cliente.

Le modalità di interazione con il cliente



- La chiara identificazione del livello di servizio offerto al cliente implica che il contratto definisca anche le modalità di interazione con il cliente e, dunque, **i canali di comunicazione attraverso i quali la consulenza viene fornita**

La validità temporale delle raccomandazioni fornite



- In coerenza con quanto previsto dalla normativa è opportuno che il contratto chiarisca che le raccomandazioni personalizzate di investimento hanno uno specifico oggetto e timing. Di conseguenza esse hanno una **validità temporale limitata**.
- Le raccomandazioni sono condizionate dalle conoscenze (professionali) che l'intermediario ha al momento della prestazione del servizio di consulenza.

L'assistenza nel periodo successivo all'investimento



- **L'attività di assistenza** per il periodo successivo all'investimento non costituisce di per sé consulenza.
- Essa rientra nel **livello di servizio** prescelto dall'intermediario: la sua disciplina è dunque costituita dalle specifiche clausole contrattuali.

La rendicontazione del servizio di consulenza



- Contenuto, Periodicità, Forma della rendicontazione
- La rendicontazione del servizio di consulenza dipende innanzitutto dalla tipologia e/o dalla portata della consulenza prestata



Aspetti commissionali

- Il contratto dovrebbe esplicitare **il criterio di remunerazione** del servizio di consulenza adottato dall'intermediario
- Remunerazione autonoma
- Sistema degli incentivi
- Combinazioni possibili