

Trading - base

Didattica di base per chi è alle prime armi e si avvicina al trading.

Trading - esperto

Per i più esperti: trading dal vivo, finale Campionato TOP TRADE, didattica speciale.

Risparmio / Investimenti

Imparare a gestire il portafoglio: fondi, risparmio e investimenti alternativi.

Promotori / Gestori

Novità '08: promotori, consulenti e gestori. Corsi pratici e formazione.

Per tutti

Dedicato a tutti: articoli, interviste, view e analisi sui mercati finanziari.

► Home

► Programma

► **Iscriviti ora!**

► Espositori

► Desidero esporre

► Come arrivare

► Hotel convenzionati

► Edizioni precedenti

► Newsletter

► Newsletter 7

► Newsletter 6

► Newsletter 5

► Newsletter 4

► Newsletter 3

► Newsletter 2

► Newsletter 1

► Rassegna stampa

► Ufficio stampa

► Informazioni

► Comunicati stampa

► Photo Gallery

**Corsi per Promotori,
Private Banker e Gestori**

MORNINGSTAR®

**Vota e fai vincere
i tuoi fondi preferiti!**
 Clicca qui per info ►

Media Partner

Il nuovo MilanoFinanza.it
 l'informazione finanziaria on-line

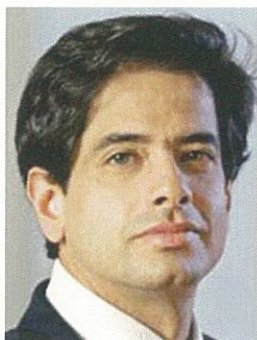
Classeditori

www.milanofinanza.it



Ubaldo Caracino, avvocato dello studio Zitiello e associati: cosa bisogna sapere sul questionario MiFID

Ubaldo Caracino, socio dello Studio Zitiello & Associati dal marzo 2008 dove è approdato dopo aver maturato una significativa esperienza nel settore del diritto bancario e dei mercati finanziari presso primari studi legali sia nazionali che internazionali. In particolare si è interessato di emissioni obbligazionarie quotate su mercati regolamentati, quotazione di ETF, operazioni di finanza strutturata, servizi di investimento ed operazioni di finanziamento bancarie assistendo gli istituti di credito e gli altri operatori finanziari sia italiani che esteri. È autore di numerose pubblicazioni aventi come oggetto tematiche di diritto finanziario.



Domanda: La direttiva MiFid ha previsto tre livelli di servizio al cliente. Quali sono? E come fa il cliente a sapere in quale livello rientra?

Risposta: La direttiva MiFID diversifica gli obblighi comportamentali degli intermediari che prestano servizi ed attività di investimento sulla base di due parametri discriminanti: la tipologia di servizio o attività concretamente svolta e la classificazione della clientela secondo le categorie di appartenenza: "cliente al dettaglio", "cliente professionale", "controparte qualificata".

Le regole di condotta relative all'acquisizione di un patrimonio informativo dal cliente (principio della know your customer rule) vengono graduate e modulate sulla base del valore aggiunto che viene riconosciuto al servizio di investimento che si intende attivare.

D.:Può spiegare cosa significa concretamente?

R.:Il profilo del cliente dovrà essere a tutto tondo e riguardare le conoscenze ed esperienze in materia di investimenti, la situazione finanziaria e gli obiettivi di investimento nel caso dello svolgimento dei servizi di gestione patrimoniale o consulenza in materia di investimenti (servizi a massimo valore aggiunto). In tale caso l'intermediario sarà tenuto a valutare l'adeguatezza delle operazioni consigliate o effettuate nell'ambito del servizio concretamente attivato rispetto al profilo informativo preconstituito del cliente.

D.:Cosa accade negli altri casi?

R.:Gli oneri conoscitivi dell'intermediario assumono minore intensità nella prestazione di tutti gli altri servizi di investimento, quali collocamento, negoziazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti, ricezione e trasmissione di ordini (gli ultimi due attivati non nella modalità execution only). In questo caso è richiesto l'assolvimento del cosiddetto test di appropriatezza, ossia l'intermediario è chiamato a verificare, sulla base delle informazioni fornite dal cliente circa le proprie conoscenze ed esperienze in materia di investimenti, se lo stesso disponga degli elementi conoscitivi necessari a comprendere i rischi che il particolare servizio o strumento finanziario proposto comporta.

D.:Ci sono casi in cui gli intermediari non hanno questi obblighi?

R.:Gli intermediari vengono esentati dall'obbligo di acquisizione della clientela delle informazioni relative alla conoscenza ed esperienza in materia di investimenti nell'ipotesi di attivazione dei servizi di esecuzione di ordini per conto dei clienti, ricezione e trasmissione di ordini in modalità cosiddetta execution only. Tali servizi, la cui prestazione da parte degli intermediari risulta agevolata dal non necessario assolvimento della know your customer rule, possono essere attivati previa verifica da parte dell'intermediario che la relativa operatività si concentri sui cosiddetti "strumenti finanziari non complessi" e che la prestazione dei servizi in questione venga richiesta, su base non sollecitata, dal cliente o potenziale cliente.

D.:Entro il 30 giugno gli intermediari dovranno sottoporre agli investitori il Questionario MiFid. Qual è la sua finalità?

R.:Il Questionario MiFID assolve la funzione di raccogliere e documentare le informazioni ottenute o fornite dal cliente all'impresa di investimento e consentire a quest'ultima di assolvere ai test di appropriatezza a seconda della tipologia di servizio di investimento che il cliente intende attivare.

D.:Quali tipi di domande sono contenute nel questionario?

R.:Le diverse sezioni in cui è suddiviso il questionario contempla ed esaurisce le aree informative che sono considerate rilevanti ai fini della costruzione di un profilo del cliente attendibile e si dimostrano più pervasive a seconda delle necessità conoscitive richieste all'intermediario per l'attivazione delle diverse tipologie di servizi di investimento (a maggior o minor valore aggiunto). Nello specifico le indicazioni contenute nei questionari coprono le seguenti macro categorie: conoscenza ed esperienza dell'investitore; situazione finanziaria; obiettivi di investimento. Ciascuna macro categoria viene poi espansa per includere elementi informativi di dettaglio che debbono essere acquisiti dall'intermediario, ove appropriati.

D.:Può fare qualche esempio?

R.:Per quanto riguarda la prima area di intervento, si possono citare a titolo esemplificativo il livello di istruzione, la professione dell'investitore, la frequenza di operazioni eseguite sui mercati finanziari e la tipologia di strumenti finanziari su cui si è concentrata tale operatività. Per la seconda area si possono ricordare l'ammontare e la fonte principale di reddito dell'investitore, la sua propensione al risparmio. Infine, per la terza area di riferimento categorie imprescindibili sono rappresentate dalla propensione al rischio dell'investitore, dall'orizzonte temporale e dalle finalità degli investimenti.

D.:Cosa succede se un investitore si rifiuta di rispondere a tutto o parte del questionario?

R.:Nei confronti di investitori che si rifiutassero di fornire in tutto o anche in parte le informazioni proposte nei moduli di riferimento, l'intermediario, a mio avviso, si troverebbe nell'impossibilità di prestare i servizi di consulenza in materia di investimenti o di gestioni di portafogli. Nel caso degli altri servizi di investimento l'intermediario dovrà avvertire il cliente che la mancanza o l'insufficienza di informazioni non gli consentirà di assolvere compiutamente ai test di appropriatezza vanificando in tal modo un presidio regolamentare posto a tutela dello stesso investitore.

D.:Non pensa che alcune domande contrastino con il diritto alla privacy? Come viene tutelato quest'ultimo?

R.:A mio avviso no, in quanto le informazioni descritte a grandi linee sopra debbono considerarsi come emanazione di norme imperative poste a presidio del corretto e trasparente funzionamento dei mercati finanziari, la cui finalità, in ultima istanza è costituita dall'offrire strumenti di protezione all'investitore che decide di avventurarsi nel mercato mobiliare.

Cerca in ITForum

Ricerca

I video trailer degli espositori



Guarda in anteprima i video con le novità che gli espositori presenteranno all'ITForum 08

Visualizza ►

Certificate Village

Una vasta area didattica curata dal **Certificate Journal** con il sostegno di **Scotch** e dell'**Acepi**



Consulta ►

Campionato Top Trader



La finale Top Trader di borsa con denaro reale **Lombard Report** all'ITF 2008.

Visita il sito ►

Premium Sponsor



SAL. OPPENHEIM
 Banca privata dal 1789



Partner



Media Supporter

**RIALZO, RIBASSO,
STABILITÀ CON LE
CLICK-OPZIONI:**

- GIOCHI
SU QUALSIASI
ANDAMENTO
A BREVE TERMINE
- HAI ZERO
COMMISSIONI
DI NEGOZIAZIONE
- GUADAGNI
ZERO O 100 €
PER OPZIONE
- LA PIATTAFORMA
È SEMPLICE,
RAPIDA,
PROFESSIONALE



SCOPRI

In collaborazione con



ADW
Web Marketing

D.: Quali sono le differenze tra il test di appropriatezza e quello di adeguatezza?
R.: La differenza sostanziale consiste nel minor grado di approfondimento circa la definizione da parte dell'intermediario del profilo del cliente con cui si trova ad interagire. Il patrimonio informativo che l'impresa di investimento è tenuta a costituire nel caso dell'appropriatezza si limita al livello di conoscenza ed esperienza di cui è dotato l'investitore si da consentire all'intermediario di formulare un giudizio sull'effettiva capacità del cliente di comprendere i rischi collegati al servizio di investimento o allo strumento finanziario richiesto o offerto. Un'altra differenza consiste nel fatto che mentre un'operazione giudicata non adeguata non può essere eseguita dall'intermediario neppure nel caso in cui il cliente reiteri la richiesta di esecuzione, un'operazione ritenuta non appropriata non determina il blocco dell'operatività, ma impone all'intermediario di informare il cliente della circostanza rilevata senza che ciò si traduca in un divieto di esecuzione dell'ordine. L'impresa di investimento, in altre parole, potrà comunque procedere ad eseguire l'ordine anche senza un'espressa conferma dell'operazione da parte del cliente.

D.: Può fare qualche esempio di quando serve solo il primo e di quando servono entrambi?
R.: Nel caso della prestazione del servizio di ricezione e trasmissione di ordini in forza del quale il cliente impartisce autonomamente ordini di borsa all'intermediario per la loro esecuzione, l'impresa di investimento o la banca interessate saranno tenute ad assolvere semplicemente al test dell'appropriatezza. Nell'ipotesi in cui, però, in abbinamento al servizio di ricezione e trasmissione di ordini gli intermediari svolgano anche un'attività di consulenza in materia di investimenti proponendo un'operazione come adeguata al cliente sulla base di una raccomandazione personalizzata, ecco che dal regime dell'appropriatezza si passa a quello dell'adeguatezza con i ben più stringenti obblighi comportamentali in tema di acquisizione di elementi conoscitivi sulle caratteristiche finanziarie del cliente.

Gli altri articoli della Newsletter 6/2008

Primo Piano

- ▶ Marco Marazia, IntesaTrade: piattaforme sofisticate ma anche formazione e assistenza...
- ▶ Vincenzo Tedeschi, IW Bank: piattaforme diverse per clienti diversi
- ▶ Nicola Francia, ABN Amro: ECO-Markets, investire con acqua, energia eolica, energia solare...
- ▶ David Mandiiva : se volete investire in Certificati scegliete con cura la struttura e il sottostante...

Trading

- ▶ R. Mainati: c'è un muro di gomma che impedisce ad una nuova generazione di gestori di portare cambiamenti.
- ▶ A. Unger: studio e metodo sono le armi vincenti anche nei periodi di ribasso
- ▶ D. Dall'Olio: da lettore a moderatore, storia di un percorso
- ▶ M. Intropido: un trader non deve improvvisare né essere troppo sofisticato...
- ▶ G. Dall'Aglia: trarre profitto anche dai ribassi

Risparmio gestito

- ▶ Piermario Motta di Banca Generali: le regole per diventare un PF di successo
- ▶ Renato Mendola a ITForum 2008: nelle polizze oltre il rendimento conta la protezione
- ▶ Ubaldo Caracino, avvocato dello studio Zitiello e associati: cosa bisogna sapere sul questionario MiFID



Web Partner



Archivio articoli già pubblicati

- ▶ Primo piano
- ▶ Trading
- ▶ Risparmio gestito

Un evento organizzato da



In collaborazione con



Investment & Trading Forum
tel. +378 0549 900757 • fax +378 0549 900156
informazioni: info@italiantradingforum.it