

CS



Francesco Mocci*

GLI OSTACOLI DELLA QUICK FIX

Nelle more della revisione completa della direttiva MiFID II (ancora in corso di discussione), è stata emanata, oramai tre anni fa, la Direttiva (UE) 2021/338, c.d. “Quick Fix”. L’iter di recepimento in Italia si è concluso, con notevole ritardo, con l’emanazione del d.lgs. 10 marzo 2023, n. 31, entrato in vigore l’8 aprile scorso.

Lo scopo della direttiva è quello di rimuovere gli ostacoli burocratici emersi durante l’esperienza pandemica: con le filiali delle banche chiuse e le poste di fatto non operative, era diventato infatti difficile per gli intermediari contattare i clienti e inviare loro la documentazione prescritta dalla normativa di riferimento.

La Quick Fix ha quindi previsto che tutte le informazioni che gli intermediari sono tenuti a fornire alla clientela ai sensi della direttiva MiFID II debbano essere trasmesse in formato elettronico, salvo che il cliente retail non chieda di riceverle in formato cartaceo. Viene sovvertito il rapporto regola-eccezione in piedi prima della pandemia: se la carta era la regola e il formato elettronico l’eccezione, ora la soluzione standard diventa proprio l’invio elettronico delle informazioni.

Quella che avrebbe dovuto essere un’agevolazione per gli intermediari si è però rivelata, alla prova dei fatti, l’ennesima fonte di problemi pratici e di incertezze applicative.

Innanzitutto, le nuove regole si riferiscono solo alla prestazione di servizi di investimento. Non sono invece interessati dalla Quick Fix la distribuzione assicurativa, il collocamento di prodotti bancari e la disciplina dei PRIIPs: il che crea notevoli

difficoltà nei casi di intersezione tra diversi servizi, piuttosto frequenti nella prassi. Si pensi per esempio a una raccomandazione di investimento che abbia ad oggetto contemporane-

CON RIFERIMENTO
AI NUOVI CLIENTI
IL DECRETO 31/2023
PREVEDE CHE
LE INFORMAZIONI
IN FORMATO ELETTRONICO
VADANO FORNITE
“ALLA PRIMA OCCASIONE
UTILE E COMUNQUE
NON OLTRE I 120 GIORNI
DALL’ENTRATA
IN VIGORE DEL DECRETO”

amente obbligazioni, prodotti di investimento assicurativi e quote di OICR: le informazioni sui costi e oneri connessi all'investimento in obbligazioni andranno fornite in formato elettronico, mentre il KID andrà trasmesso su carta, se il cliente non ha modificato le preferenze standard. O, ancora, all'invio di informazioni relative al deposito titoli: se per il rendiconto si potrà seguire la Quick Fix, analoga soluzione non sarà praticabile per le informazioni sulle corporate actions che interessano i titoli in custodia.

Inoltre, la Quick Fix interviene solo sul canale da utilizzare per la trasmissione delle informazioni, non sulla forma dei contratti e delle disposizioni della clientela: con notevoli complicazioni nei casi di distribuzione in filiale o fuori sede.

Ma i problemi maggiori sorgono con riguardo ai tempi e alle modalità di adeguamento.

Con riferimento ai nuovi clienti, il decreto 31/2023 prevede infatti che le informazioni in formato elettronico vadano fornite "alla prima occasione utile e comunque non oltre centoventi giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto".

La previsione lascia perplessi: tra le informazioni coperte dalla nuova disciplina sono incluse anche quelle precontrattuali. Per cui la "prima occasione utile", a stretto rigore, coincide con il primo contratto aperto dopo l'entrata in vigore del decreto (l'8 aprile). Ma allora non sembra avere senso il richiamo ai "centoventi giorni".

Quanto ai clienti esistenti (che non avevano già optato per il formato elettronico), si prescrive l'invio di una comunicazione con cui li si avverte del passaggio al formato elettronico, salvo che non chiedano di continuare a ricevere le in-

formazioni su carta entro otto settimane dal ricevimento della lettera dell'intermediario. Anche in questo caso, la comunicazione andrà inviata alla prima occasione utile e comunque entro il 7 agosto; la prima occasione utile dovrebbe essere l'invio del primo rendiconto al cliente, normalmente nei primi giorni di luglio.

Il grande dubbio riguarda il caso dei clienti "silenziosi" che non comunichino nulla all'intermediario nelle otto settimane loro assegnate e che non abbiano attivato servizi di home banking o fornito in precedenza l'indirizzo e-mail. Potrebbe non trattarsi di un caso di scuola: molti clienti non hanno dimestichezza con il mondo digitale e oltretutto le otto settimane in cui comunicare la preferenza per le modalità cartacee cadranno sostanzialmente in estate, durante il periodo delle ferie.

In questa eventualità, la Quick Fix prescrive l'automatico passaggio al formato elettronico per la fornitura delle informazioni. Tuttavia, l'intermediario si troverebbe nell'impossibilità materiale di seguire la norma, perché non avrebbe a disposizione alcun recapito elettronico del cliente.

Un altro punto delicato riguarda la possibilità di utilizzare la carta anche nei rapporti con i clienti professionali, qualora questi lo chiedano. Infatti, la Quick Fix, invero piuttosto incomprensibilmente, sembra escluderlo, menzionando solo i clienti al dettaglio come soggetti abilitati a chiedere l'opt out (decisione di uscita, ndr). Infine, un tema molto sentito è la legittimità dell'applicazione ai clienti dei costi vivi di produzione della documentazione in formato tradizionale, in caso di scelta espressa del cliente.

**socio Zitiello Associati*