

Spett.le  
Banca d'Italia  
Servizio Normativa e Politiche di Vigilanza  
Divisione Normativa primaria  
Via Milano, 53  
00184 Roma

mail: [npv.normativa\\_primaria@bancaditalia.it](mailto:npv.normativa_primaria@bancaditalia.it)

Milano, 06 settembre 2013

**Oggetto: Consultazione: “Trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari  
- Correttezza delle relazioni tra intermediari e clienti**

Spett.le Banca d'Italia,

la scrivente ANASF – Associazione Nazionale Promotori Finanziari ha esaminato il documento per la consultazione in epigrafe ed esprime il proprio apprezzamento per gli interventi di aggiornamento della disciplina sulla trasparenza che la Vostra Autorità ritiene necessari, allo scopo di recepire le innovazioni normative intervenute negli ultimi anni, chiarire la disciplina attuale e realizzare un'ulteriore semplificazione dei documenti informativi destinati ai risparmiatori.

Quest'ultimo tema è di particolare interesse per l'Associazione che condivide la necessità di semplificare il contenuto della documentazione da fornire alla clientela, in modo tale da evidenziare solo gli aspetti davvero significativi per consentire ai risparmiatori di individuare chiaramente i prodotti e i servizi loro offerti.

Entrando nel merito degli aggiornamenti normativi proposti dalla Vostra Autorità, ANASF svolge le considerazioni che seguono.

## **1. ADEGUAMENTO A NOVITÀ NORMATIVE**

Il Provvedimento oggetto della consultazione adegua le disposizioni vigenti recependo la disciplina degli intermediari finanziari non bancari e degli altri soggetti operanti nel settore, regolamentata dal d.lgs. del 13 agosto 2010, n. 141. La disciplina sulla trasparenza e sulla correttezza dei comportamenti si applicherà pertanto anche ad altre figure professionali, ad esempio i mediatori creditizi, tenendo conto delle specificità della loro attività.

ANASF apprezza tali adeguamenti della normativa, l'Associazione ha infatti evidenziato più volte, in ogni sede, la necessità di dover procedere alla parificazione delle regole di trasparenza e di condotta per tutte le categorie professionali, pur tenendo in considerazione le peculiarità di ciascuna, per assicurare la massima chiarezza dei servizi offerti e per tutelare i risparmiatori.

## **2. INTERVENTI DI SEMPLIFICAZIONE**

Il documento in consultazione mira a conseguire un'ulteriore semplificazione e razionalizzazione dell'informativa per la clientela. Gli interventi in particolare mirano a semplificare la struttura dei costi dei prodotti e a garantire l'effettiva accessibilità dei consumatori alle informazioni.

ANASF condivide la necessità di semplificare il contenuto della documentazione da fornire alla clientela, in riferimento ai prodotti coinvolti dalla consultazione in oggetto, in modo tale rendere agevole l'esame della documentazione da parte dei risparmiatori e consentire loro di individuare le caratteristiche e i costi effettivi del servizio o dei prodotti offerti. Nello specifico, l'Associazione apprezza la scelta della Vostra Autorità di prevedere che il foglio informativo del conto corrente destinato ai consumatori riporti esclusivamente la tabella con le "Principali condizioni economiche" e le rimanenti voci di costo riferite al solo conto corrente, mentre le condizioni relative ai servizi accessori saranno invece riportate in fogli informativi separati.

ANASF concorda con Banca d'Italia che per evitare che il cliente riceva comunicazioni non strettamente necessarie in corso di rapporto e ridurre gli oneri amministrativi per gli intermediari, sia necessario eliminare l'obbligo di inviare il documento di sintesi periodico quando le condizioni economiche non abbiano subito variazioni nel corso dell'anno.

Trova anche il consenso dell'Associazione l'evoluzione normativa che valorizza l'impiego di canali digitali di comunicazione, in particolare il riconoscimento dell'idoneità del documento informatico a integrare il requisito della forma scritta e l'utilizzo della posta elettronica certificata per l'invio delle comunicazioni periodiche.

### **3. POLITICHE DI REMUNERAZIONE**

Nell'ambito dell'illustrazione delle nuove disposizioni in merito alla Cessione di quote del salario, dello stipendio o della pensione, la Vostra Autorità affronta il tema delle politiche di remunerazione ribadendo che gli intermediari devono adottare politiche di remunerazione e valutazione degli addetti alla rete di vendita che non incentivino a commercializzare prodotti non adeguati rispetto alle esigenze finanziarie dei clienti.

ANASF condivide le disposizioni individuate in tal senso da Banca d'Italia, ma intende esprimere nuovamente all'Autorità di vigilanza alcune considerazioni sulle politiche di remunerazione da applicarsi ai promotori finanziari.

La *ratio* della normativa regolamentare in tale materia, condivisa dall'Associazione, è che le incentivazioni non possono basarsi solo su obiettivi commerciali, ma devono essere ispirate a criteri di correttezza nelle relazioni con la clientela, contenimento dei rischi legali e reputazionali, tutela e fidelizzazione della clientela, rispetto delle disposizioni di legge, regolamentari e di auto-disciplina applicabili. ANASF non dubita che tali regole debbano trovare applicazione alla posizione del promotore finanziario agente, incluse le disposizioni specifiche sulla struttura dei sistemi di remunerazione e incentivazione, presupponenti il corretto bilanciamento nella remunerazione di una componente fissa ed una variabile e l'adozione, per tale seconda componente, di correttivi volti ad assicurare le finalità prudenziali che informano l'intera disciplina. Tali presupposti, come già evidenziato alla Vostra Autorità, non sono però facilmente individuabili nelle remunerazioni dei promotori finanziari agenti, che per loro natura sono integralmente variabili.

Ai fini dell'applicazione delle disposizioni Banca d'Italia sulle politiche di remunerazione, interpretando la norma e adattandola alle peculiarità del promotore finanziario, la remunerazione del promotore finanziario agente andrà distinta tra una componente 'ricorrente', che rappresenta la parte più stabile e ordinaria della remunerazione, e una componente 'non ricorrente', avente invece una valenza incentivante. La componente 'ricorrente' è equiparata alla parte fissa della remunerazione, mentre la componente 'non ricorrente' a quella variabile, soggetta ai limiti e ai presidi prudenziali previsti dalle

disposizioni regolamentari. La distinzione fra le due componenti deve essere caratterizzata, a giudizio dell'Associazione, da certezza e dovrà pertanto essere determinata *ex ante* secondo criteri oggettivi e adeguatamente formalizzata e documentata dall'intermediario e fissata nella documentazione contrattuale che disciplina il rapporto di agenzia. Per quanto concerne poi i criteri di bilanciamento tra la parte fissa e quella variabile della retribuzione ANASF ritiene che sarebbe opportuno prevedere la derogabilità di tali criteri a vantaggio della retribuzione variabile per i promotori che svolgono attività da meno di tre anni. Per costoro, infatti, la remunerazione è costituita prevalentemente dalla componente variabile, destinata a divenire fissa (c.d. management fee) solo con il passare del tempo.

Quanto alla determinazione del bonus pool e meccanismi di aggiustamento per i risultati/rischi l'Associazione ritiene che la predeterminazione e la correzione dei compensi erogati ai promotori finanziari debba tener conto di indicatori di rischiosità operativa al fine di promuovere la correttezza dei comportamenti, tenere conto dei rischi legali e reputazionali che possono ricadere sull'intermediario, favorire la conformità alle norme e la tutela e fidelizzazione della clientela. La correzione della remunerazione di ciascun promotore dovrebbe inoltre basarsi, a giudizio di ANASF, su indicatori "granulari", oggettivi, chiari e predeterminati. Analogamente, per quanto concerne la determinazione dell'ammontare complessivo della componente incentivante di tutti i promotori finanziari agenti (c.d. *bonus pool*), deve ad avviso dell'Associazione tenersi conto anche delle condizioni patrimoniali, reddituali e di liquidità dell'intermediario e del gruppo a cui questo eventualmente appartiene e che possono essere previste condizioni di accesso alla remunerazione incentivante.

Relativamente alla identificazione del 'personale più rilevante', ANASF condivide che sia possibile individuare soggetti che, in ragione della loro attività o ruolo svolti, possano essere qualificati "personale più rilevante" (cd. risk-takers) ai fini degli obiettivi della disciplina e della capacità di incidere sul profilo di rischio dell'intermediario. Infine, in merito alle regole da applicare al 'personale più rilevante' ad avviso della scrivente, si avverte l'esigenza che tali disposizioni vengano 'contrattate' con la rete e che, in ogni caso, una volta che esse siano con modalità partecipative elaborate, vengano dotate di dignità contrattuale, per modo che il promotore finanziario affluente o manager possa su di esse fare affidamento secondo criteri di predeterminazione, piena comprensione e certezza.

\* \* \* \* \*

A disposizione per i chiarimenti e gli approfondimenti che si ritenessero opportuni, la scrivente ANASF ringrazia per l'attenzione e porge i migliori saluti.



---

Maurizio Bufi  
*Presidente ANASF*