

Attuazione della normativa PriipS e Mifid 2- Stato dell'arte e orientamenti in Italia e UE

ASSOSIM- 18 OTTOBRE 2017



Attuazione della normativa PriipS e Mifid 2- Stato dell'arte e orientamenti in Italia e UE

LA CONVENZIONE DI DISTRIBUZIONE



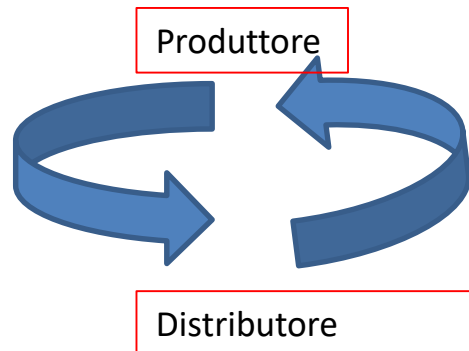
la convenzione di distribuzione

E' il documento che chiarisce compiti e responsabilità di ognuno.

Le regole di product governance prevedono l'adozione da parte degli intermediari produttori di procedure interne atte a disciplinare la fase di disegno e approvazione dei prodotti commercializzati, il target market di ogni prodotto e la relativa politica di distribuzione il cui rispetto deve essere sistematicamente verificato.

A carico degli intermediari distributori vi sono pregnanti oneri informativi nei confronti dei clienti attuali e potenziali (caratteristiche del prodotto, rischi, scenari di rendimento, costi e oneri, processo di approvazione dei prodotti da parte del produttore, ecc.) oltre all'individuazione del target market e di regole di distribuzione coerenti con quelle individuate dal produttore .

La numerosità e complessità dei reciproci flussi informativi richiede un contratto dettagliato nei contenuti, nei tempi e nelle modalità di comunicazione e l'individuazione delle specifiche responsabilità e diritti



la convenzione di distribuzione

Definizioni

E' indispensabile che la convenzione definisca in modo univoco :

One Off charges

Ongoing charges

Transaction costs

Incidental costs

Costi di distribuzione



la convenzione di distribuzione

Elementi che la convenzione di distribuzione deve contenere

Obblighi del produttore

Processo di approvazione dei nuovi prodotti: tempi e modalità di fornitura al distributore della sintesi aggiornata da consegnare al cliente

Target market: metodologia di identificazione del target market, classificazione delle caratteristiche analizzate e loro parametri

Modalità di distribuzione: descrizione delle modalità di distribuzione contemplate dal produttore e motivazioni, eccezioni ammesse e persona responsabile di ricevere le comunicazioni

Informazioni sui prodotti e strumenti finanziari e metodologia di classificazione (es. rischi, bisogni, scenari, ecc.) se non contenute in altri documenti ufficiali (es. KIID)

Costi e oneri modalità di calcolo e tempi e modalità di comunicazione:

Costi e oneri ex ante

Costi e oneri effettivamente sostenuti in valore assoluto e in percentuali



la convenzione di distribuzione

Elementi che la convenzione di distribuzione deve contenere

Obblighi del distributore

Target market: metodologia di identificazione del target market nell'ambito della clientela esistente

Modalità di distribuzione verifica:

Identificazione della persona (ruolo) responsabile delle verifiche e delle comunicazioni delle eccezioni al produttore

Dati sulla distribuzione da inviare al produttore

Comunicazione preventiva al produttore delle comunicazioni di marketing e promozione

Diritti del produttore

Sospensione della distribuzione di un prodotto senza penalità

Sospensione del distributore per violazione del target market o delle modalità di distribuzione

Diritti del distributore

Recesso per giusta causa per comprovate carenze organizzative o informative del produttore che non consentono al distributore di adempiere ai suoi obblighi (KPI e SLA)

