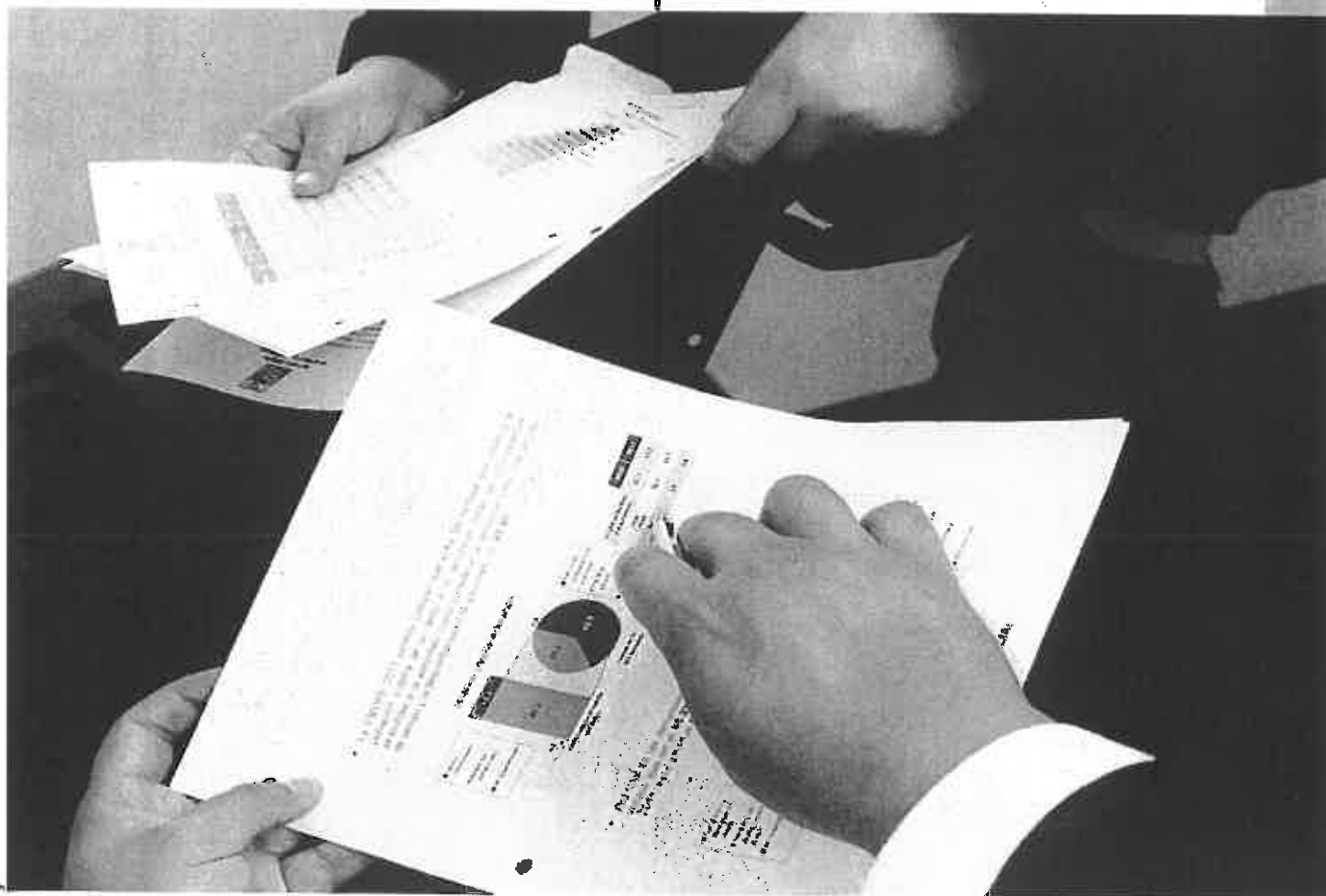


CONSEGNATA ALLE OO.SS. IN  
DATA 30 NOVEMBRE 2017

# DIRETTIVA MIFID II E ORIENTAMENTI ESMA

RISULTATI QUESTIONARIO DI  
ANALISI FABBISOGNI

NOVEMBRE 2017



## RISORSE COINVOLTE

Il questionario è stato proposto a 446 risorse complessive ed è stato svolto dal 89% della popolazione, pari a 397 risorse, così suddivisa per Area territoriale

AREE TERRITORIALI	TOTALE RISORSE COINVOLTE	RISORSE CHE HANNO SVOLTO QUESTIONARIO II 15/11	RISORSE CHE HANNO SVOLTO QUESTIONARIO II 20/11	TOTALE	% DI ESECUZIONE
Nord Ovest	49	46	3	49	100%
Nord Est	59	53	4	57	97%
Lombardia	60	35	17	52	87%
Centro Nord	37	31	4	35	95%
Centro 1	31	26	5	31	100%
Centro	77	54	11	65	84%
Sud	42	32	4	36	86%
Sud 1	46	19	10	29	63%
Sicilia	45	39	4	43	96%

# COLLEGAMENTO TRA ITEMS RILEVATI E ORIENTAMENTI ESMA (1 DI 2)

ITEM		CARTOLINI - CRITERI RELATIVI ALLE CONOSCENZE E COMPETENZE DEL PERSONALE ADDETTO ALLA PRESTAZIONE DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI	
		ARTICOLO 18	
Mercati	j	Conoscere le specifiche strutture di mercato per il tipo di prodotti di investimento offerti o raccomandati ai clienti e, se del caso, le rispettive sedi di negoziazione o eventuali mercati secondari;	
Valore teorico e di mercato	f/e	Comprendere l'impatto dei dati economici e di eventi nazionali, regionali o globali sui mercati e sul valore dei prodotti di investimento offerti o raccomandati ai clienti; Comprendere il funzionamento dei mercati finanziari e la loro influenza sul valore e sul prezzo dei prodotti di investimento offerti o raccomandati ai clienti.	
Strumenti	a	Comprendere le caratteristiche, i rischi e gli elementi fondamentali dei prodotti di investimento offerti o raccomandati, incluse eventuali implicazioni fiscali sostenute dal cliente nel contesto delle operazioni, prestando particolare attenzione nella fornitura di consulenza relativa a prodotti caratterizzati da elevati livelli di complessità;	
Asset Allocation	d	Comprendere le ragioni per cui il tipo di prodotto di investimento fornito dall'impresa potrebbe non essere indicato per il cliente, dopo aver valutato le informazioni pertinenti fornite dal cliente stesso e i potenziali cambiamenti intervenuti successivamente alla raccolta di tali informazioni;	
Rischio	a	Comprendere le caratteristiche, i rischi e gli elementi fondamentali dei prodotti di investimento offerti o raccomandati, incluse eventuali implicazioni fiscali sostenute dal cliente nel contesto delle operazioni, prestando particolare attenzione nella fornitura di consulenza relativa a prodotti caratterizzati da elevati livelli di complessità;	
KIID	i	Valutare i dati relativi al tipo di prodotti di investimento offerti o raccomandati ai clienti, quali i documenti contenenti le informazioni chiave per gli investitori (KIID), i prospetti informativi, i bilanci o i dati finanziari	
Adeguatezza	c	Adempiere agli obblighi imposti alle imprese in relazione ai requisiti di adeguatezza, ivi compresi gli obblighi previsti negli orientamenti su alcuni aspetti dei requisiti di adeguatezza della direttiva MiFID1;	
Analisi	l/g	Comprendere i principi fondamentali della gestione di portafoglio, incluse le implicazioni della diversificazione tra singole alternative di investimento. Capire la differenza tra rendimenti passati e scenari di rendimento futuri nonché i limiti dell'analisi previsionale;	
Spese	b	Comprendere l'ammontare complessivo delle spese e degli oneri sostenuti dal cliente nel contesto del tipo di prodotto di investimento offerto o raccomandato, nonché gli oneri associati alla prestazione della consulenza e di eventuali altri servizi collegati;	
Normativa	c	Adempiere agli obblighi imposti alle imprese in relazione ai requisiti di adeguatezza, ivi compresi gli obblighi previsti negli orientamenti su alcuni aspetti dei requisiti di adeguatezza della direttiva MiFID1	

## COLLEGAMENTO TRA ITEMS RILEVATI E ORIENTAMENTI ESMA 21 DI 2)

PIEM  
 CAPITOLO VI - CRITERI RELATIVI ALLA CONSULENZA E COMPTENZE DEL PERSONALE ADDETTO ALLA PRESTAZIONE DI  
 CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI  
 ARTICOLO 13

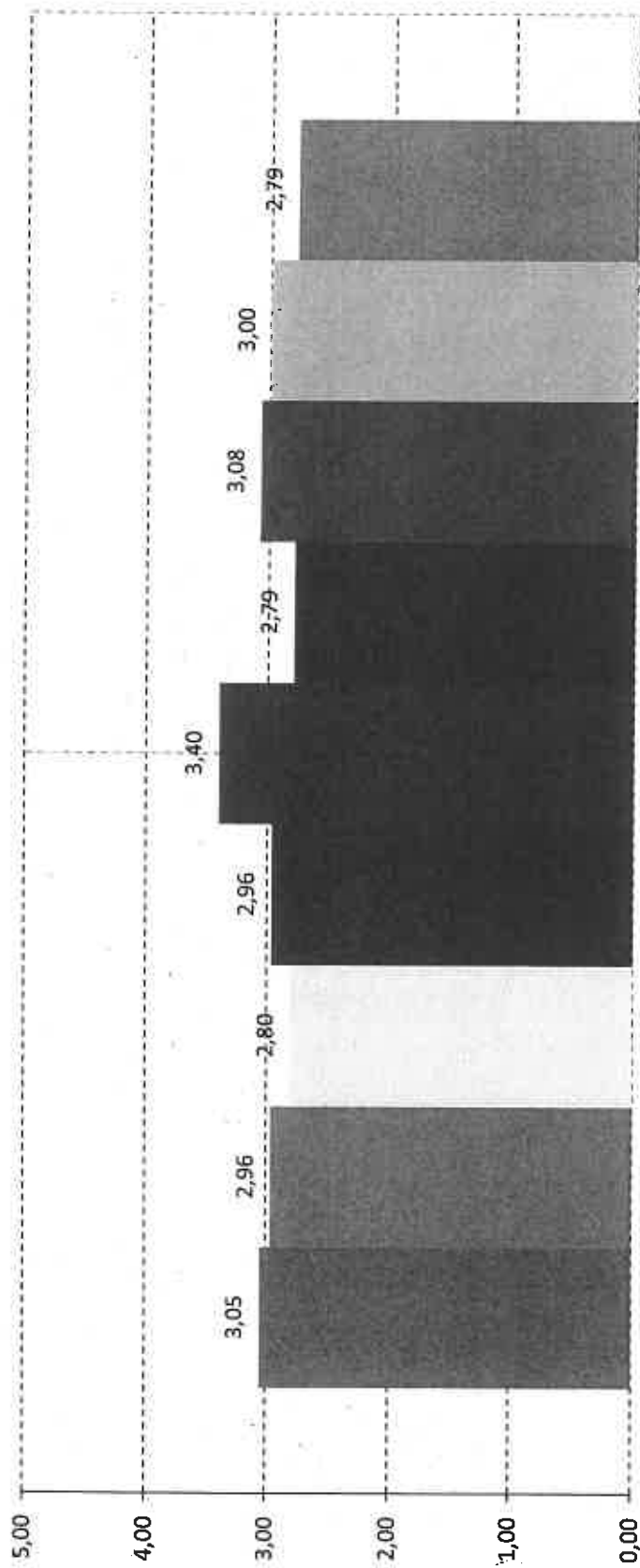
Antiriciclaggio	<b>h</b>	Comprendere le questioni collegate agli abusi di mercato e all'antiriciclaggio
Portafogli	<b>l</b>	Comprendere i principi fondamentali della gestione di portafoglio, incluse le implicazioni della diversificazione tra singole alternative di investimento
Market Abuse	<b>h</b>	Comprendere le questioni collegate agli abusi di mercato e all'antiriciclaggio
Diversificazione	<b>h</b>	Comprendere i principi fondamentali della gestione di portafoglio, incluse le implicazioni della diversificazione tra singole alternative di investimento
Fisco	<b>a</b>	Comprendere le caratteristiche, i rischi e gli elementi fondamentali dei prodotti di investimento offerti o raccomandati, incluse eventuali implicazioni fiscali sostenute dal cliente nel contesto delle operazioni, prestando particolare attenzione nella fornitura di consulenza relativa a prodotti caratterizzati da elevati livelli di complessità
Relazionale (*)	<b>c</b>	Adempiere agli obblighi imposti alle imprese in relazione ai requisiti di adeguatezza, ivi compresi gli obblighi previsti negli orientamenti su alcuni aspetti dei requisiti di adeguatezza della direttiva MIFID1;
Monitoraggio	<b>c/g/ d</b>	Adempiere agli obblighi imposti alle imprese in relazione ai requisiti di adeguatezza, ivi compresi gli obblighi previsti negli orientamenti su alcuni aspetti dei requisiti di adeguatezza della direttiva MIFID1; capire la differenza tra rendimenti passati e scenari di rendimento futuri nonché i limiti dell'analisi previsionale; Comprendere le ragioni per cui il tipo di prodotto di investimento fornito dall'impresa potrebbe non essere indicato per il cliente, dopo aver valutato le informazioni pertinenti fornite dal cliente stesso e i potenziali cambiamenti intervenuti successivamente alla raccolta di tali informazioni;
Scenari Macro	<b>g/f</b>	Comprendere l'impatto dei dati economici e di eventi nazionali, regionali o globali sui mercati e sul valore dei prodotti di investimento offerti o raccomandati ai clienti; Capire la differenza tra rendimenti passati e scenari di rendimento futuri nonché i limiti dell'analisi previsionale;

(\*) La parte relazionale serve a soddisfare anche quanto richiesto dal capitolo VI - Allegato 1 - Esempi illustrativi dell'applicazione di taluni aspetti degli orientamenti - Esempi relativi alle parti V.III e V.IV

Un'impresa verifica regolarmente che il personale addetto alla prestazione di servizi di consulenza dimostri:

- la capacità di porre al cliente domande pertinenti al fine di comprendere e valutare i suoi obiettivi di investimento, la sua situazione finanziaria e le sue conoscenze ed esperienze;
- la capacità di spiegare al cliente le caratteristiche di rischio e rendimento di un particolare prodotto o di una particolare strategia;
- la capacità di mettere a confronto i rischi e le condizioni di determinati prodotti e di selezionare quello più adatto al profilo del cliente.....

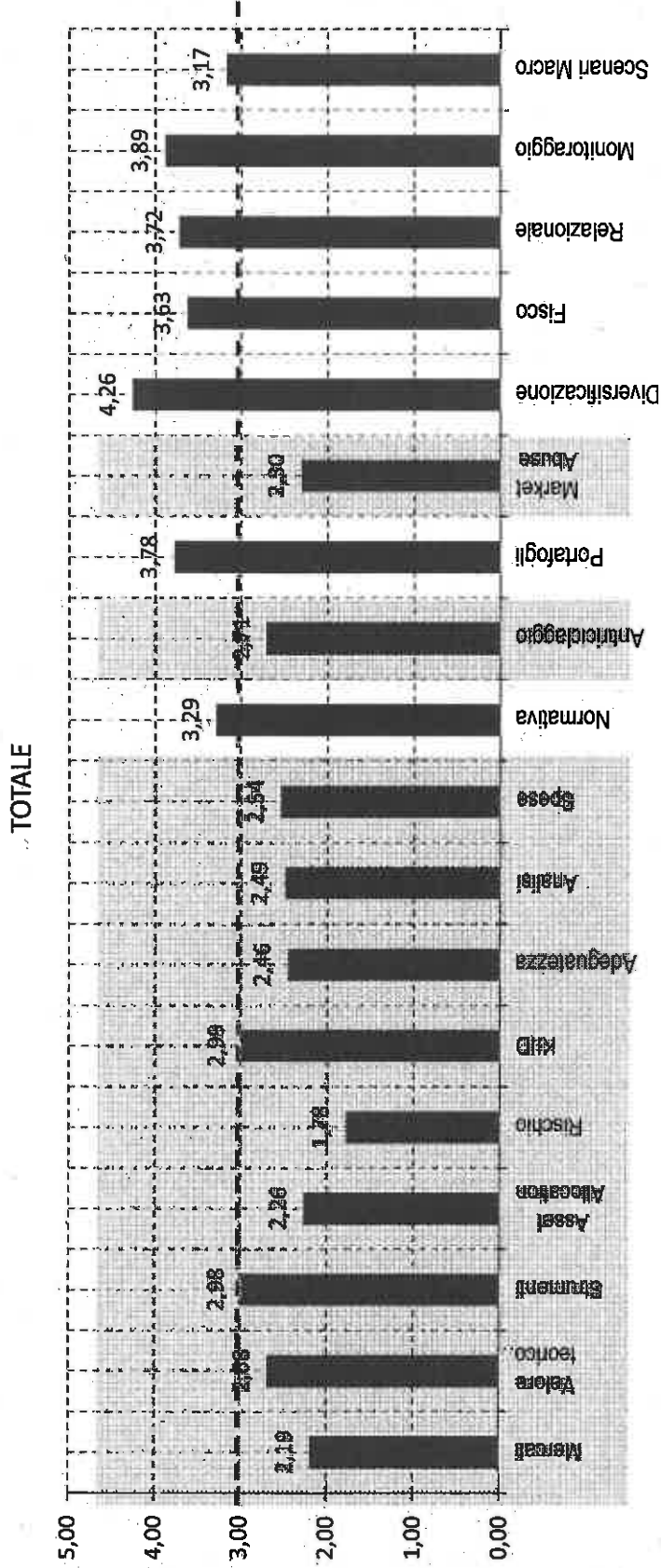
# RISULTATI COMPLESSIVI – VALORE MEDIO PER AREA TERRITORIALE



Valore medio Items per Area territoriale

■ Nord Ovest ■ Nord EST ■ Lombardia ■ Centro Nord ■ Centro ■ Centro 1 ■ Sud ■ Sud 1 ■ Sicilia

**RISULTATI COMPLESSIVI – VALORI MEDI PER ITEM  
TOTALE DELLA POPOLAZIONE COINVOLTA (397 RISORSE)**



▨ Aree da rafforzare

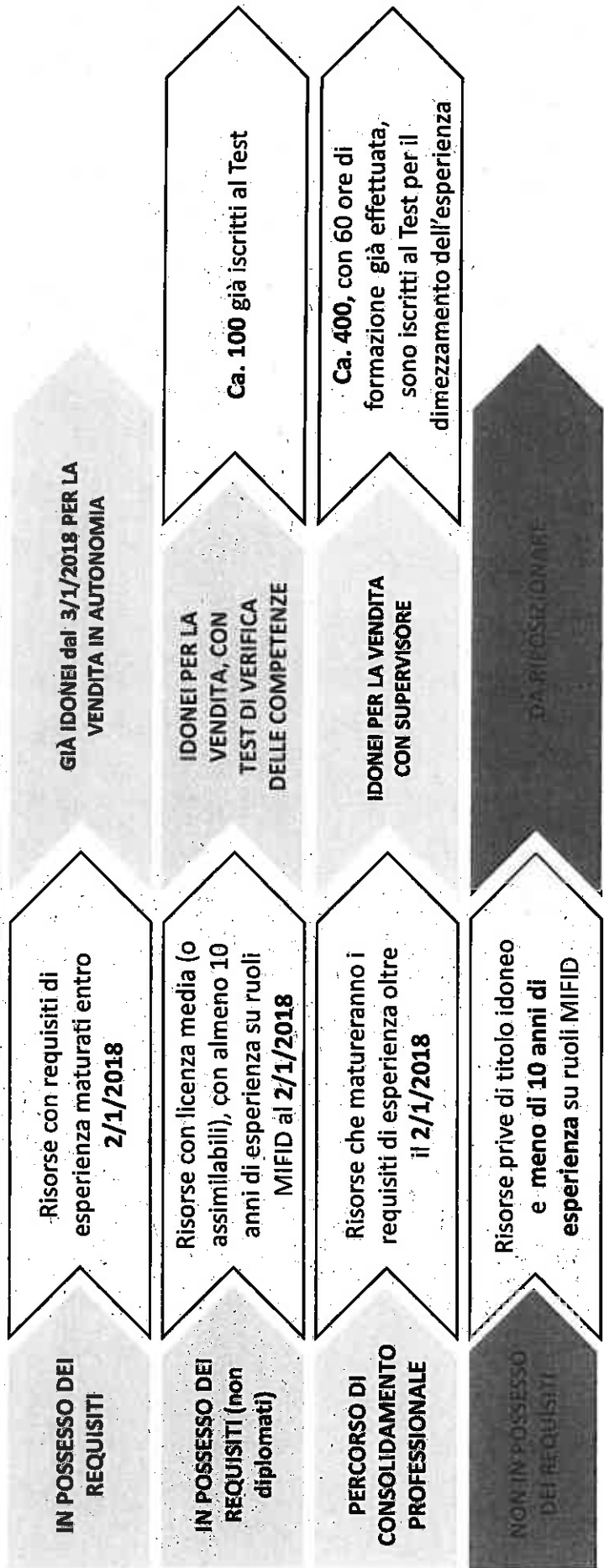
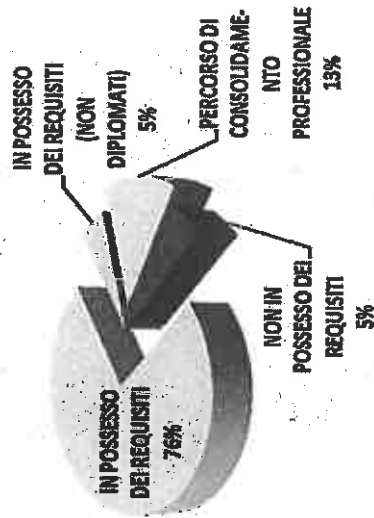
# Posteitaliane

    [poste.it](http://poste.it)



# ANALISI REQUISITI

REQUISITI DI ESPERIENZA & CONOSCENZA PER EFFETTUARE CONSULENZA NEI SERVIZI D'INVESTIMENTO	ANNI DI ESPERIENZA IN RUOLI DI VENDITA
TITOLO DI STUDIO	1
- Iscrizione Albo Promotori o superamento esame - Diploma di Laurea in discipline economiche, giuridiche, finanziarie o in altre discipline con Master in discipline economiche, giuridiche, finanziarie	2
Diploma di laurea in altre discipline	1 anno con formazione 60 ore e superamento TEST
Diploma superiore di durata quinquennale	4
Diploma di scuola media	10
Diploma Elementare o di scuola media o diploma superiore non quinquennale con meno di 10 anni di esperienza	ESCLUSO





# RISULTATI ANALISI REQUISITI

## ANALISI REQUISITI MIFID PER FIGURA PROFESSIONALE

ANALISI RISORSE PER FIGURA PROFESSIONALE	IN POSSESSO DEI REQUISITI	IN POSSESSO DEI REQUISITI CON TEST DI VERIFICA COMPETENZE	IN PERCORSO DI CONSOLIDAMENTO PROFESSIONALE	NON IN POSSESSO DEI REQUISITI	TOTALE				
Direttore di Ufficio Postale	4.600	80,7%	350	6%	450	8%	300	5%	5.700
Specialisti Consulenza	5.300	73,6%	400	6%	1.200	17%	300	4%	7.200
Venditori Mobili	500	70,4%	10	1%	150	21%	50	7%	710
Altre Figure di Coordinamento	600	70,2%	5	0,6%	150	18%	100	12%	855
<b>TOTALE</b>	<b>11.000</b>	<b>76%</b>	<b>765</b>	<b>5%</b>	<b>1.950</b>	<b>13%</b>	<b>750</b>	<b>5%</b>	<b>14.465</b>

# REFERENTE COORDINAMENTO COMMERCIALE UP CON SALA

MP – AREA TERRITORIALE – FILIALE – COMMERCIALE PRIVATI

## *Scopo e Caratteristiche Generali*

Assicurare la spinta commerciale finalizzata al raggiungimento del budget commerciale degli UP del canale "con sala" di propria competenza, garantendo il supporto tecnico, operativo e commerciale a tutte le risorse coinvolte, in linea con le politiche commerciali definite ed in coerenza con le normative vigenti, le disposizioni degli organismi di vigilanza, le procedure e i valori aziendali, nonché assicurando, dove necessario, la supervisione dell'attività commerciale svolta.

## *Aree di Responsabilità*

- Assicura, anche attraverso visite periodiche agli UP di competenza, la spinta commerciale e motivazionale ai DUP e al personale degli Uffici, con particolare riferimento alle figure specialistiche garantendo il monitoraggio e l'analisi delle azioni commerciali intraprese e proponendo, di concerto con il Responsabile Commerciale di Filiale, eventuali azioni correttive;
- Garantisce il necessario raccordo tra l'UP e le competenti funzioni in ambito di filiale/ATMP attraverso la raccolta, la sistematizzazione e la condivisione dei feedback inerenti i prodotti/processi commerciali e l'efficacia delle azioni commerciali definite al fine di assicurare il miglioramento continuo delle stesse; fornisce altresì agli UP del canale Mifid con Sala di propria competenza il quadro di riferimento, illustrando gli obiettivi aziendali e le modalità per raggiungerli, promuovendo la diffusione di best practice rilevate;
- Costituisce il punto di riferimento per il DUP per l'individuazione di azioni di sviluppo di nuovi bacini di clientela e l'attuazione di opportune azioni di cross-up selling;
- Assicura il supporto alle risorse dell'UP nella gestione delle trattative complesse nonché, laddove richiesto, l'affiancamento nell'attività di consulenza per le risorse che, in ottemperanza alle normative vigenti, necessitano di una supervisione all'operato svolto, in coerenza con i processi commerciali definiti e le esigenze della Filiale.
- Garantisce il trasferimento delle competenze sulle metodologie, gli strumenti e le tecniche di vendita di canale, le modalità di gestione della relazione con il cliente, attraverso l'addestramento tecnico specialistico e l'affiancamento on the job alle risorse dell'UP.

# VENDITORE MOBILE

MP – AREA TERRITORIALE – FILIALE – COMMERCIALE PRIVATI.

## **Scopo e Caratteristiche Generali**

Garantire, per gli UP base e/o senza sala consulenza assegnati, le attività di promozione, vendita diretta dei prodotti e sviluppo del bacino di clientela, assicurando nel contempo il supporto commerciale ai DUP, in linea con le politiche commerciali definite ed in coerenza con le normative vigenti, le disposizioni degli organismi di vigilanza, le procedure e i valori aziendali.

## **Aree di Responsabilità**

- Cura la vendita diretta presso gli UP senza sala e/o base di competenza, in coerenza con i processi commerciali definiti e le esigenze della Filiale, presidiando anche gli aspetti amministrativi/operativi conseguenti la vendita dei prodotti;
- Cura, in accordo con i DUP degli UP di competenza, l'individuazione di azioni di sviluppo di nuovi bacini di clientela e l'attuazione di opportune azioni di cross-up selling;
- Svolge attività di gestione della clientela in ottica di fidelizzazione e sviluppo, attraverso le attività di ricerca, contatto e pianificazione degli appuntamenti, richiedendo le informazioni necessarie per la determinazione del profilo del Cliente in linea con le prescrizioni normative;
- Cura gli adempimenti relativi alla contrattualistica, garantendo che la documentazione dei prodotti/servizi venduti sia compilata in coerenza con le normative vigenti, le disposizioni degli organismi di vigilanza, e le procedure aziendali;
- Assicura il costante aggiornamento e manutenzione delle informazioni sul rapporto con i clienti attraverso il CRM;
- Cura il proprio aggiornamento professionale sui nuovi prodotti e procedure utile all'espletamento della propria attività.