

Percorso formativo
“MIFID2”

1° Modulo

**MIFID 2 LE NUOVE REGOLE DI CONDOTTA PER
GLI INTERMEDIARI**

Milano, 25/26/27 febbraio 2019

ABISERVIZI  **ABI
FORMAZIONE**

PRESENTAZIONE

Nuovi doveri informativi nei confronti della clientela, rafforzamento dei presidi nel governo dei prodotti, nuove regole sull'ammissibilità degli inducements, obblighi di record keeping, nuove regole e nuovi scenari dei modelli di consulenza: le regole di condotta nell'offerta e nella distribuzione dei servizi di investimento dettate da MiFID2, a un anno dall'entrata in vigore, in un corso che muove dal dato normativo per approfondire e discutere gli interventi di adeguamento dei processi e delle procedure conformi alle norme e le best practice di attuazione.

Programma 25 febbraio 2019

10.00–13.30	LA NUOVE REGOLE SULLA TUTELA DELL'INVESTITORE: NON SOLO MIFID2 <ul style="list-style-type: none">• La mappa delle principali novità• La Raccomandazione CONSOB n. 0096857 del 28 ottobre 2016, «Avvertenze per l'investitore»• La Direttiva IDD: dal concetto di intermediazione a quello di distribuzione assicurativa• Modifiche al Regolamento Emittenti: informativa precontrattuale per i prodotti finanziari emessi da imprese di assicurazione• La disciplina PRIPS: il perimetro dei prodotti, il KID e le nuove regole di trasparenza, i rapporti tra ideatore e distributori di PRIPS	Edoardo Guffanti Socio fondatore Studio Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatozzi	
13.30 – 14.30	Lunch		
14.30 – 17.00	PRODUCT GOVERNANCE <ul style="list-style-type: none">• Definizione della clientela target: target market potenziale vs. target market effettivo• Test di prodotto: analisi di scenario, test sulla struttura commissionale e conflict check• Definizione delle strategie distribuzione e dei modelli di servizio• La revisione dei prodotti: product life-cycle review• Interventi/misure in caso di mis-selling• Rapporti tra produttori e distributori in fase di origination e durante il ciclo di vita del prodotto LA PRODUCT INTERVENTION <ul style="list-style-type: none">• Il caso delle opzioni binarie		

Programma 26 febbraio 2019

9.30- 13.00	<p>ADEGUATEZZA E APPROPRIATEZZA</p> <ul style="list-style-type: none">• Le scelte e le modifiche delle policy e dei questionari• I nuovi driver di valutazione dell'adeguatezza: tolleranza al rischio, capacità di sostenere perdite• La comparazione prodotti equivalenti - analisi costi / benefici• La valutazione di adeguatezza periodica: le scelte di impianto e le possibili soluzioni• Gli Orientamenti ESMA del 6 novembre 2018 <p>CONFLITTI DI INTERESSE</p> <ul style="list-style-type: none">• Individuazione, prevenzione e gestione dei conflitti di interesse• Procedure e misure da adottare: i requisiti generali e supplementari• L'adempimento degli obblighi di disclosure e rendicontazione• Il registro dei conflitti di interesse	<p>Fabio Civile Avvocato, Partner Civile Associati</p>
13.00-14.00	Lunch	
14.00-17.00	<p>INCENTIVI</p> <ul style="list-style-type: none">• Requisiti per l'ammissibilità degli inducements• L'informativa sugli inducement• Processo di ammissibilità e tracciatura degli inducements• Procedure e misure da adottare in tema di incentivi	
16.30-17.00	Q&A	

Programma 27 febbraio 2019

9.30 –13.00	INFORMATIVA ALLA CLIENTELA <ul style="list-style-type: none">• Perimetro di applicazione dell’informativa: ampliamento degli obblighi nei confronti della clientela professionale e controparti qualificate• Informativa ex ante: informativa «generale» e informativa «per operazione»• Informativa ex-post:<ul style="list-style-type: none">○ Relazione servizi prestati○ Valutazione di adeguatezza nel continuo○ Servizio gestione portafogli○ Soglie di perdita○ Costi e oneri○ Incentivi○ Rendicontazione «deposito titoli»	Paolo Bendotti BE Consulting
13.00 – 14.00	Lunch	
14.00 – 15.00	RECORD KEEPING <ul style="list-style-type: none">• Tracciatura e conservazione comunicazioni elettroniche, conversazioni telefoniche e incontri frontali: la policy interna e il registro dei devices• Obbligo di conservazione dei dati	
15.00 -17,00	NUOVE REGOLE E NUOVI SCENARI DEI MODELLI DI CONSULENZA <ul style="list-style-type: none">• Le diverse “forme” di consulenza• Divieto agli inducements monetari e limiti agli inducements non monetari• La consulenza indipendente GLI ORIENTAMENTI ESMA SULLA VALUTAZIONE DELLE CONOSCENZE E COMPETENZE	Paolo Bendotti BE Consulting

Percorso formativo
“MIFID2”

2° Modulo

MIFID 2 E LA REGOLAMENTAZIONE DEI MERCATI

Milano, 14 – 15 marzo 2019

ABISERVIZI  **ABI**
FORMAZIONE

Modulo 2

PRESENTAZIONE

La riforma della disciplina dei Mercati attuata con il pacchetto MiFIDII/MiFIR, si fonda su tre pilastri: l'armonizzazione delle regole a livello europeo; il rafforzamento dell'equità, sicurezza ed efficienza dei mercati; l'incremento della trasparenza.

Il corso presenta e approfondisce i cambiamenti imposti dal nuovo quadro normativo sui mercati in tema di requisiti di trasparenza pre e post trading, transaction reporting, **in ambito clearing e operatività in** derivati su commodity, negoziazione algoritmica e rafforzamento dei requisiti informativi della Policy di Best Execution

Programma 14 marzo 2019

10.00	OVERVIEW DELLE PRINCIPALI NOVITÀ INTRODOTTE DALLA MIFID2 E OBIETTIVI DELLA RIFORMA DELLA REGOLAMENTAZIONE DEI MERCATI LE NOVITÀ IN TEMA DI BEST EXECUTION	Lorenzo Mastroilli Amedeo Altamura BE Consulting
13.00	Lunch	
14.00	NUOVI OBBLIGHI DI ACCENTRAMENTO ED EVOLUZIONE DELLE SEDI DI NEGOZIAZIONE <ul style="list-style-type: none">• Le novità MiFID II sulle sedi di esecuzione• Il nuovo regime di internalizzazione sistematica• Trading Obligation azioni e derivati standardizzati	
17.00		

Programma 15 marzo 2019

9.30	RECORD KEEPING: REGISTRO ORDINI ED OPERAZIONI REQUISITI DI TRASPARENZA E REPORTING REGOLAMENTARE <ul style="list-style-type: none">• Pre Trade Transparency• Post Trade Transparency• Transaction Reporting	Caterina Marchiori BE Consulting
13.00	Lunch	
14.00	NOVITÀ MiFID II IN AMBITO CLEARING E DI OPERATIVITÀ IN DERIVATI SU COMMODITY <ul style="list-style-type: none">• Clearing• Derivati su commodity NEGOZIAZIONE ALGORITMICA <ul style="list-style-type: none">• Negoziazione algoritmica• High Frequency Trading• Market Making	Amedeo Altamura Lorenzo Mastroilli BE Consulting
16.00		