



MiFID II

POLICY DI CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

Approvata con delibera del Consiglio di Amministrazione del 12 gennaio 2018

Sommario

| | |
|--|----|
| 1. IMPOSTAZIONE METODOLOGICA | 3 |
| 2. CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA | 3 |
| 2.1 Clientela professionale..... | 4 |
| 2.2 Controparti qualificate | 4 |
| 2.3 Clientela al dettaglio | 4 |
| 3. VARIAZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA | 5 |
| 3.1 Upgrading da clientela al dettaglio a clientela professionale | 5 |
| 3.2 Upgrading da clientela professionale a controparte qualificata..... | 7 |
| 3.3 Downgrading da clientela professionale a clientela al dettaglio | 7 |
| 3.4 Downgrading da controparte qualificata a clientela professionale/ clientela al dettaglio | 7 |
| 4. DIVERSITA' DI TRATTAMENTO IN FUNZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE OPERATA | 8 |
| 5. GESTIONE DELLE RICHIESTE DI VARIAZIONE DI CLASSIFICAZIONE..... | 8 |
| 5.1 Da cliente al dettaglio a cliente professionale (upgrading) | 9 |
| 5.2 Da cliente professionale a controparte qualificata (upgrading)..... | 10 |
| 5.3 Da controparte qualificata a cliente professionale o a cliente al dettaglio (downgrading)..... | 10 |
| 5.4 Da cliente professionale a cliente professionale a cliente al dettaglio (downgrading)..... | 10 |
| 6. OBBLIGHI DI REPORTISTICA VERSO L'INVESTITORE..... | 11 |

1. IMPOSTAZIONE METODOLOGICA

Il presente documento ha l'obiettivo di rappresentare la politica di classificazione della clientela adottata dalla Banca in coerenza con la normativa in vigore.

La nuova normativa prevede, come già introdotto dalla MIFID I, determinati criteri in base ai quali i clienti dell'impresa di investimento devono essere inseriti –in base alla propria natura e alle proprie caratteristiche – in una o in un'altra categoria. Di conseguenza, l'applicazione della disciplina sulle regole di condotta per gli intermediari, come del resto anche altre discipline, dovrà essere modulata in funzione della categoria di clientela nei confronti della quale l'impresa di investimento presta servizi di investimento.

A tal scopo vengono di seguito riportate tutte le categorie di clienti previste dalla normativa, nonché i criteri adottati dall'istituto per l'inquadramento iniziale della clientela all'interno delle stesse. Tali criteri si fondano, sostanzialmente, sull'analisi del possesso da parte dei clienti di determinati requisiti di natura oggettiva, espressamente indicati dalla normativa, il cui esito positivo comporterà l'assegnazione di diritto nelle corrispondenti categorie individuate.

Vengono descritte, inoltre, tutte le possibili variazioni che possono essere operate sulla classificazione inizialmente attribuita, sia nell'ipotesi in cui pervenga una simile richiesta da parte dei clienti, sia nell'ipotesi in cui tale variazione rappresenti una volontà della banca (**ipotesi consentita solamente nel caso in cui tale variazione comporti un maggior livello di protezione per i clienti**).

L'accoglimento delle richieste di diversa classificazione da parte dei clienti è rimessa, tuttavia, alla valutazione discrezionale della banca, che potrebbe, anche in base a quanto definito nella presente *policy*, accogliere o meno la richiesta dei clienti. In ogni caso, gli obblighi di verifica posti in capo alla banca per poter concedere un livello di protezione inferiore sono piuttosto articolati e complessi in quanto implicano necessariamente il rispetto di determinati criteri e procedure che verranno di seguito descritte.

2. CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

La normativa stabilisce che le imprese di investimento devono classificare i propri clienti¹, in base a determinate caratteristiche, in una delle tre seguenti categorie:

- Clienti al dettaglio
- Clienti professionali
- Controparti qualificate.

Per ogni tipologia di clientela, la Banca deve assegnare uno specifico livello di protezione. L'inquadramento della clientela in una delle tre categorie avviene sulla base del possesso di determinati requisiti di natura oggettiva.

Pertanto, in sede di apertura di un rapporto con un cliente, la Banca provvede, innanzitutto, ad inquadrare lo stesso applicando i criteri di classificazione automatica previsti dal legislatore, attribuendogli dunque una determinata categoria di appartenenza.

Successivamente, la Banca dovrà offrire al cliente – con le modalità che verranno descritte più avanti – la possibilità di chiedere di essere inserito in un'altra categoria di clientela, diversa da quella della quale avrebbe altrimenti fatto parte. La classificazione della clientela, infatti, può essere modificata sia su iniziativa della Banca che su richiesta del cliente; in questa ultima ipotesi, tale variazione risulterà sempre essere subordinata alla valutazione discrezionale della Banca, determinando l'applicazione di regole di condotta diverse.

¹ La normativa definisce "cliente" la persona fisica o giuridica alla quale un'impresa di investimento presta servizi di investimento o servizi accessori.

2.1 Clientela professionale

Un cliente professionale è un cliente che possiede l'esperienza, le conoscenze e la competenza necessarie per prendere le proprie decisioni in materia di investimenti e valutare correttamente i rischi che assume.

Sono considerati clienti professionali:

- i soggetti che sono tenuti ad essere autorizzati o regolamentati per operare nei mercati finanziari, siano essi italiani o esteri quali: banche; imprese di investimento; altri istituti finanziari autorizzati o regolamentati; imprese di assicurazione; organismi di investimento collettivo e società di gestione di tali organismi; fondi pensione e società di gestione di tali fondi; i negozianti per conto proprio di merci e strumenti derivati su merci; singoli membri di una borsa, altri investitori istituzionali;
- le imprese di grandi dimensioni che presentano a livello di singola società, **almeno due** dei seguenti criteri requisiti dimensionali:
 - totale di bilancio: 20.000.000 €,
 - fatturato netto: 40.000.000 €,
 - fondi propri: 2.000.000 €;
- i governi nazionali e regionali, compresi gli enti pubblici incaricati della gestione del debito pubblico a livello nazionale o regionale, le banche centrali, le istituzioni internazionali e sovranazionali come la Banca mondiale, l'FMI, la BCE, la BEI e altre organizzazioni internazionali analoghe;
- altri investitori istituzionali la cui attività principale è investire in strumenti finanziari, compresi gli enti dediti alla cartolarizzazione di attivi o altre operazioni finanziarie.

2.2 Controparti qualificate

Sono considerate controparti qualificate:

- 1) le Sim, le imprese di investimento UE, le banche, le imprese di assicurazione, gli Oicr, i gestori, i fondi pensione, gli intermediari finanziari iscritti nell'albo previsto dall'articolo 106 del Testo Unico bancario, le società di cui all'articolo 18 del Testo Unico bancario, gli istituti di moneta elettronica, le fondazioni bancarie, i Governi nazionali e i loro corrispondenti uffici, compresi gli organismi pubblici incaricati di gestire il debito pubblico, le banche centrali e le organizzazioni sovranazionali a carattere pubblico;
- 2) le altre categorie di soggetti privati individuati con regolamento dalla Consob, sentita Banca d'Italia, nel rispetto dei criteri di cui alla direttiva 2014/65/UE e alle relative misure di esecuzione;
- 3) le categorie corrispondenti a quelle dei numeri 1) e 2) di soggetti di paesi non appartenenti all'Unione europea.

2.3 Clientela al dettaglio

La Clientela al dettaglio, categoria all'interno della quale sono ricompresi anche comuni ed enti locali, viene individuata mediante un approccio di tipo residuale, in quanto è rappresentata da tutti coloro che non sono clienti professionali, né controparti qualificate e ad essi si applica il regime ordinario di tutela stabilito dalla normativa.

Alla clientela al dettaglio è riservata la massima tutela per quanto riguarda, in particolare, l'ampiezza delle informazioni che la Banca deve loro fornire, l'effettuazione delle verifiche di "adeguatezza" e di

Policy di Classificazione della Clientela

"appropriatezza" dei servizi richiesti/ offerti e delle operazioni poste in essere, l'esecuzione degli ordini in strumenti finanziari alle condizioni più favorevoli (c.d. best execution).

3. VARIAZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

La Banca informa i clienti, su un supporto durevole, dell'eventuale diritto a richiedere una diversa classificazione e degli eventuali limiti che ne deriverebbero sotto il profilo della tutela del cliente.

L'assegnazione iniziale ad una delle tre categorie di classificazione, infatti, non preclude la possibilità di riclassificare il cliente, in un momento successivo, in modo differente rispetto a quanto fatto in sede di classificazione di prima istanza. L'appartenenza ad una categoria piuttosto che ad un'altra determina l'applicazione di regole di condotta e di livelli di salvaguardia differenti. Il livello di protezione più elevato sarà applicato ai clienti al dettaglio, che rappresentano i soggetti più meritevoli di attenzioni in termini di tutela e di informativa.

Tale diversa classificazione può avvenire sia su iniziativa della banca, sia su richiesta del cliente stesso.

Di seguito, sono formalizzate le possibili variazioni di categoria consentite dalla normativa e le modalità operative di gestione di un'eventuale richiesta di riclassificazione pervenuta da parte del cliente ovvero decisa dalla banca stessa.

La normativa consente sia passaggi di categoria che aumentano il livello di protezione e di tutela dell'investitore (**downgrading**), sia variazioni che riducono il livello di informativa e di tutela (**upgrading**). In sintesi, vengono consentite le seguenti variazioni di classificazione:

| Classificazione iniziale | Riclassificazione | Passaggio di categoria |
|----------------------------|---------------------------|------------------------|
| Da clientela al dettaglio | a clientela professionale | <i>Upgrading</i> |
| Da clientela professionale | a controparte qualificata | <i>Upgrading</i> |
| Da clientela professionale | a clientela al dettaglio | <i>Downgrading</i> |
| Da controparte qualificata | a clientela professionale | <i>Downgrading</i> |
| Da controparte qualificata | a clientela al dettaglio | <i>Downgrading</i> |

3.1 Upgrading da clientela al dettaglio a clientela professionale

Alla clientela al dettaglio è consentito, in prima approssimazione, il passaggio alla categoria dei clienti professionali, rinunciando ad alcune delle protezioni previste dalla normativa. Tuttavia, tale passaggio è consentito solo attraverso il superamento di condizioni molto stringenti. In linea generale, infatti, la disapplicazione delle regole di condotta previste per la prestazione dei servizi nei confronti dei clienti non professionali è consentita solo dopo che la banca abbia effettuato una valutazione adeguata **della competenza, dell'esperienza e delle conoscenze** del cliente, attraverso la quale possa ragionevolmente ritenere, tenuto conto della natura delle operazioni o dei servizi prestati, che il cliente sia in grado di adottare consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e di comprendere i rischi che assume.

La banca prima di accogliere la richiesta di diversa classificazione **accerta** che il cliente possieda i requisiti suddetti attraverso un'approfondita analisi delle caratteristiche dello stesso, **basato su dati oggettivi non discrezionali**.

Sarà compito del cliente, pertanto, dimostrare con apposita documentazione, il rispetto dei suddetti requisiti.

La procedura per la modifica della categoria di classificazione si articola nei seguenti passaggi:

1. richiesta in forma scritta da parte del cliente (sia persona fisica che giuridica), di essere trattato come cliente professionale a titolo generale oppure rispetto ad un particolare servizio o transazione di investimento o tipo di transazione o di prodotto;

Policy di Classificazione della Clientela

- avvertenza al cliente, attraverso una comunicazione scritta e chiara, che la nuova classificazione come cliente professionale comporta la perdita di alcune protezioni e di diritti di indennizzo;
- dichiarazione scritta del cliente, in un documento diverso dal contratto, circa la propria consapevolezza delle conseguenze derivanti dalla perdita di tali protezione.

La banca, prima di accettare la richiesta di passaggio di categoria, valuta l'esperienza, la competenza e le conoscenze del cliente in relazione a quei servizi/ strumenti per i quali ha richiesto una diversa classificazione.

La banca, inoltre, provvede ad accertare la sussistenza di almeno due dei seguenti criteri:

- il cliente ha effettuato operazioni di dimensioni significative sul mercato di riferimento con una frequenza media di 10 operazioni al trimestre nei quattro trimestri precedenti;
- il valore di portafoglio di strumenti finanziari del cliente, inclusi i depositi in contante e gli strumenti finanziari supera 500.000 €;
- il cliente lavora o ha lavorato nel settore finanziario per almeno un anno in una posizione professionale che presuppone la conoscenza delle operazioni o dei servizi previsti.

In caso di persone giuridiche, la valutazione di cui sopra, è condotta con riguardo alla persona autorizzata ad effettuare operazioni per loro conto e/o alla persona giuridica medesima.

Nel caso, invece, di un cliente al dettaglio di tipo pubblico (Regioni, Province autonome di Trento e Bolzano, enti locali, enti pubblici nazionali e regionali), la Banca provvede ad accertare la sussistenza dei seguenti requisiti:

- entrate finali accertate nell'ultimo rendiconto di gestione approvato superiori a 40 milioni di euro;
- aver effettuato operazioni sul mercato finanziario di valore nominale o nozionale complessivo superiore a 100 milioni di euro nel corso del triennio precedente la stipula del contratto;
- presenza in organico di personale addetto alla gestione finanziaria che abbia acquisito adeguate competenze, conoscenze ed esperienza in materia di servizi di investimento, ivi compresi quelli di gestione collettiva, e strumenti finanziari.

La procedura per la modifica della categoria di classificazione si articola nei seguenti passaggi:

- il clienti di tipo pubblico deve comunicare per iscritto alla Banca di essere in possesso dei requisiti previsti e che desidera essere trattato come cliente professionale, a titolo generale o rispetto ad un particolare servizio od operazione o tipo di operazione o di prodotto;
- alla comunicazione deve essere allegata una dichiarazione del responsabile della gestione finanziaria attestante il possesso di un'adeguata qualificazione professionale in materia finanziaria, con indicazione dell'esperienza maturata nel settore finanziario;
- la Banca avverte il cliente, in una comunicazione scritta e chiara, di quali sono le protezioni e i diritti di indennizzo che potrebbero perdere;
- il cliente dichiara per iscritto, in un documento separato dal contratto, di essere a conoscenza delle conseguenze derivanti dalla perdita delle protezioni e dei rischi assunti.

La banca, infine, sia nell'un caso che nell'altro, dopo aver opportunamente verificato il rispetto dei requisiti descritti in precedenza, accoglie la richiesta dei clienti classificandoli nella categoria relativa alla clientela professionale. La banca può rifiutare di accogliere la richiesta di *upgrading* ogniqualvolta ritenga che il cliente non possieda i requisiti richiesti dalla normativa applicabile o dalle procedure interne adottate, purché tale rifiuto non appaia in concreto discriminatorio o comunque palesemente lesivo degli interessi del cliente.

3.2 Upgrading da clientela professionale a controparte qualificata

Se un cliente professionale, nei casi previsti dalla normativa, richiede di essere trattato per iscritto come una controparte qualificata, la banca provvede a fornire al cliente un chiaro avviso scritto delle conseguenze cui si espone con tale richiesta, incluse le protezioni che potrebbe perdere. Consapevole delle conseguenze, il cliente deve confermare per iscritto la richiesta di essere trattato come una controparte qualificata in generale o in relazione a uno o più servizi di investimento od operazioni o tipi di transazione o prodotto e di essere consapevole delle conseguenze relative alle protezioni che potrebbe perdere a seguito della richiesta.

3.3 Downgrading da clientela professionale a clientela al dettaglio

La classificazione come clientela professionale non pregiudica la facoltà del soggetto di chiedere, nell'ipotesi in cui ritenga di non essere in grado di valutare o gestire i rischi assunti o nel caso in cui desideri un livello più adeguato di protezione, di essere trattato come un cliente al dettaglio.

Spetta infatti ai clienti professionali informare la banca di eventuali cambiamenti che potrebbero influenzare la loro attuale classificazione. Se tuttavia la banca constata che il cliente non soddisfa più le condizioni necessarie per ottenere il trattamento riservato ai clienti professionali adotta provvedimenti appropriati.

Pertanto, tale maggior livello di protezione (*downgrading*) può essere richiesto sia direttamente dal cliente che su iniziativa della banca, previo accordo scritto tra le parti che stabilisca le tipologie di servizi/ operazioni/ prodotti ovvero i singoli servizi/ prodotti o operazioni per i quali si applica il trattamento come cliente al dettaglio.

In ogni caso, la banca provvede alla comunicazione della nuova classificazione attribuita al cliente.

3.4 Downgrading da controparte qualificata a clientela professionale/ clientela al dettaglio

Il motivo per cui nei rapporti tra intermediari autorizzati e controparti qualificate non si applicano una serie di regole di condotta² è rappresentato dalla presunzione che il livello di esperienza, competenza e conoscenze dei soggetti coinvolti sia tale da comprendere i rischi inerenti qualsiasi servizio/ operazione, nonché dalla considerazione che le controparti siano finanziariamente in grado di sopportare i rischi compatibili con gli specifici obiettivi d'investimento prefissati. In tal senso, si lascia libertà alle parti di applicare, di comune accordo, le disposizioni che meglio tutelano gli interessi della parti.

Ciononostante, la classificazione come controparte qualificata non pregiudica la facoltà del soggetto di chiedere, in via generale o per ogni singola negoziazione, di essere trattato come un cliente professionale ovvero, in **via espressa**, come un cliente al dettaglio.

Tale maggior livello di protezione può essere richiesto sia direttamente dal cliente, sia su iniziativa della banca.

Nel caso di richiesta di *downgrading* da parte della controparte qualificata, possono esistere tre casistiche:

² Alle Controparti Qualificate non si applicano le disposizioni riguardanti il test di appropriatezza, la best execution e le regole sulla gestione degli ordini. Tale esenzione non riguarda, invece, i servizi di consulenza, gestione patrimoniale e collocamento, relativamente ai quali le Controparti Qualificate sono trattate come Clienti Professionali.

Policy di Classificazione della Clientela

- se una controparte qualificata richiede un downgrading, la richiesta deve essere presentata per iscritto, indicando se il trattamento come cliente al dettaglio o cliente professionale si riferisce a uno o più servizi di investimento od operazioni, o a uno o più tipi di operazione o prodotto;
- se una controparte qualificata richiede un downgrading, senza chiedere tuttavia espressamente di essere trattata come un cliente al dettaglio, l'impresa la tratta come un cliente professionale;
- se una controparte qualificata richiede espressamente di essere trattata come un cliente al dettaglio, la banca la tratta come un cliente al dettaglio, applicando le disposizioni relative alle richieste di trattamento non professionale previste dalla normativa.

In ogni caso, la banca provvederà alla comunicazione della nuova classificazione attribuita al cliente.

4. DIVERSITA' DI TRATTAMENTO IN FUNZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE OPERATA

Lo scenario disegnato dalla normativa comunitaria e dalla corrispondente normativa nazionale di attuazione, è volto a garantire una graduazione degli adempimenti in funzione del diverso tipo di clientela. **La banca fornirà di default a tutte le tipologie di clientela lo status di cliente al dettaglio.** Fermo restando il diritto dei clienti di poter richiedere minori tutele.

La banca si impegna a precisare in tempo utile prima della prestazione del servizio informazioni circa:

- l'impresa di investimento e i suoi servizi: verranno esplicitate tutte le informazioni generali riguardanti la banca e i servizi offerti alla clientela, nonché tutte le specifiche informazioni necessarie allorché si tratti di gestione del portafoglio;
- la natura e rischi degli strumenti finanziari: verrà fornita ai clienti una descrizione sufficientemente dettagliata circa la natura e le caratteristiche del tipo specifico di strumento finanziario, nonché dei rischi ad esso connessi e l'indicazione se gli strumenti finanziari sono destinati a clienti al dettaglio o professionali;
- le sedi di esecuzione;
- la salvaguardia degli strumenti finanziari o dei fondi della clientela: verranno dettagliate le informazioni da dare al cliente in relazione alla detenzione da parte della banca dei suoi strumenti finanziari, nonché informazioni relative ad altri servizi detenuti dal cliente;
- ai costi e oneri connessi, comprese le informazioni relative sia ai servizi di investimento che ai servizi accessori, al costo dell'eventuale consulenza e dello strumento finanziario raccomandato o offerto in vendita al cliente e alle modalità di pagamento da parte del cliente, ivi inclusi eventuali pagamenti a terzi;
- l'esistenza ed i termini di eventuali diritti di garanzia o privilegi che la banca detiene o potrebbe detenere sugli strumenti finanziari o fondi del cliente, o di eventuali diritti di compensazione che essa detiene in relazione ad essi.

5. GESTIONE DELLE RICHIESTE DI VARIAZIONE DI CLASSIFICAZIONE

E' facoltà del cliente richiedere, per la generalità dei servizi prestati ai clienti interessati, la variazione della classificazione attribuitagli dalla banca. In particolare:

| Classificazione statica | Classificazione Dinamica | Tipo di Passaggio |
|-------------------------|-------------------------------------|--------------------|
| clientela <i>retail</i> | Passaggio a clientela professionale | <i>Upgrading</i> |
| clientela professionale | Passaggio a controparte qualificata | <i>Upgrading</i> |
| controparte qualificata | Passaggio a clientela | <i>Downgrading</i> |

Policy di Classificazione della Clientela

| | | |
|-------------------------|----------------------------------|--------------------|
| | professionale | |
| cliente professionale | Passaggio a cliente al dettaglio | <i>Downgrading</i> |
| controparte qualificata | Passaggio a cliente al dettaglio | <i>Downgrading</i> |

La variazione della classificazione, può riguardare, in linea potenziale, un singolo prodotto/strumento finanziario, la prestazione di un singolo servizio di investimento o di una operazione, o ancora interessare la classificazione in toto. La modifica della classificazione/protezione, pertanto, è subordinata al rispetto delle procedure descritte nei paragrafi che seguono.

5.1 Da cliente al dettaglio a cliente professionale (upgrading)

Il cliente al dettaglio può richiedere di essere trattato come cliente professionale e prende atto che l'upgrading comporterà la perdita di alcune delle protezioni previste dalla normativa, come elencate al paragrafo III.1.

L'accoglimento della richiesta di modifica della classificazione è subordinato alla valutazione da parte della banca della competenza, dell'esperienza e delle conoscenze del cliente, in modo tale da poter ragionevolmente ritenere che il cliente stesso è in grado di adottare le proprie decisioni in materia di investimenti e di comprendere i rischi che assume.

La procedura è la seguente:

- il cliente al dettaglio consegna alla banca la richiesta scritta di essere trattato come cliente professionale;
- la banca comunica per iscritto al cliente che la nuova classificazione come cliente professionale, qualora valutata positivamente, implica la perdita di alcune protezioni;
- il cliente dichiara per iscritto, in un documento separato dal contratto, di essere stato informato dalla banca delle conseguenze derivanti dalla modifica della classificazione;
- la banca valuta l'esperienza e la conoscenza del cliente stesso facendo ricorso, se del caso, al test di competenza applicato ai dirigenti e agli amministratori dei soggetti autorizzati a norma delle direttive nel settore finanziario; per persone giuridiche di piccole dimensioni, la persona fisica oggetto di valutazione è la persona autorizzata ad effettuare operazioni per loro conto.

Nel processo di valutazione, ai sensi dell'Allegato 3 RI, viene accertata la sussistenza di almeno due dei seguenti requisiti:

- il cliente ha svolto operazioni di dimensioni significative nel/nei mercati di riferimento con una frequenza media di 10 operazioni a trimestre nei quattro trimestri precedenti,
- il valore del portafoglio di strumenti finanziari del cliente, inclusi i depositi in contante e gli strumenti finanziari, supera € 500.000,
- il cliente lavora o ha lavorato nel settore finanziario per almeno un anno in una posizione professionale che presuppone la conoscenza delle operazioni o dei servizi previsti.

Nel processo di valutazione relativo ai clienti professionali pubblici, ai sensi del Decreto Ministeriale 236/11, viene accertata la sussistenza congiunta dei seguenti requisiti:

- le entrate finali accertate nell'ultimo rendiconto di gestione approvato sono superiori a 40 milioni di euro;
- il cliente ha effettuato operazioni sul mercato finanziario di valore nominale o nozionale complessivo superiore a 100 milioni di euro nel corso del triennio precedente la stipula del contratto;

Policy di Classificazione della Clientela

- la presenza in organico di personale addetto alla gestione finanziaria che abbia acquisito adeguate competenze, conoscenze ed esperienza in materia di servizi di investimento, ivi compresi quelli di gestione collettiva e strumenti finanziari.

In tal caso il cliente dovrà comunicare alla Banca, per iscritto, di essere in possesso dei requisiti sopracitati e sarà altresì tenuto all'inoltro di una dichiarazione del responsabile della gestione finanziaria attestante il possesso di un'adeguata qualificazione professionale in materia finanziaria, con indicazione dell'esperienza maturata nel settore finanziario.

Nel caso di valutazione positiva, la banca tratta come cliente professionale il cliente inizialmente classificato come cliente al dettaglio, dandone adeguata informazione al cliente stesso; se la banca ritiene invece che il cliente non sia in possesso dei requisiti richiesti, rifiuta di concedere l'upgrading.

5.2 Da cliente professionale a controparte qualificata (upgrading)

Per i servizi di negoziazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti e ricezione/trasmissione di ordini, il cliente classificato come professionale che rientra nell'elenco delle controparti qualificate di diritto, può richiedere di essere trattato come controparte qualificata. Il cliente prende atto che tale upgrading comporterà la perdita di alcune delle protezioni previste dalla normativa, come elencate al paragrafo III.2.

La procedura è la seguente:

- il cliente classificato come professionale consegna alla banca la richiesta scritta di essere trattato come controparte qualificata;
- la banca comunica per iscritto al cliente che la nuova classificazione come cliente qualificato implica la perdita di alcune protezioni;
- il cliente dichiara per iscritto, in un documento separato dal contratto, di essere stato informato dall'impresa delle conseguenze derivanti dalla modifica della classificazione;
- nel caso di valutazione positiva, la banca tratta come cliente qualificato il cliente inizialmente classificato come professionale, dandone adeguata informazione al cliente stesso;
- nel caso di valutazione negativa, la banca rifiuta di concedere l'upgrading.

5.3 Da controparte qualificata a cliente professionale o a cliente al dettaglio (downgrading)

Un cliente classificato come controparte qualificata può chiedere, per il servizio di negoziazione, esecuzione, ricezione e trasmissione ordini, di essere trattato come un cliente i cui rapporti con l'impresa sono soggetti alla maggior tutela prevista dalla normativa.

La controparte qualificata, nel compilare la richiesta di variazione, può specificare la classificazione richiesta; in particolare può indicare di voler essere trattata come:

1. Cliente al dettaglio
2. Cliente professionale.

Nel caso in cui la controparte qualificata non specifichi la classificazione richiesta, la banca tratta tale richiesta come variazione da controparte qualificata a cliente professionale.

La procedura è la seguente:

- il cliente consegna alla banca la richiesta scritta di essere trattato come cliente professionale o come cliente al dettaglio o di voler maggior tutela, senza specificare la classificazione;
- nel caso di accettazione della richiesta, la banca sottopone al cliente il contratto di negoziazione, esecuzione, ricezione ordini, per la relativa sottoscrizione.

5.4 Da cliente professionale a cliente professionale a cliente al dettaglio (downgrading)

Il cliente professionale può richiedere un livello più elevato di protezione.

La procedura è la seguente

- il cliente consegna alla banca la richiesta scritta di essere trattato come cliente al dettaglio;
- nel caso accettazione della richiesta, la banca tratta come cliente al dettaglio il cliente inizialmente classificato come cliente professionale, dandone adeguata informazione al cliente stesso.
-

6. OBBLIGHI DI REPORTISTICA VERSO L'INVESTITORE

Al fine di elevare il livello di tutela da garantire alla clientela, la banca si impegna a garantire un'adeguata reportistica con riferimento ai servizi di investimento prestati. In particolare nel rispetto delle tempistiche stabilite dalla normativa di riferimento, verranno inviati ai clienti i seguenti *report* informativi:

Rendiconti nei servizi diversi dalla gestione del portafoglio.

La banca si impegna a fornire, su base regolare e con sufficiente grado di dettaglio, informazioni, sotto forma di "rendiconti", ai loro clienti in relazione alla tipologia del servizio di investimento loro prestato, se differente dalla gestione di portafogli (Art. 53 del nuovo Regolamento Intermediari).

Con specifico riferimento ai rendiconti riguardanti i servizi di esecuzione di ordini, ricezione e trasmissione di ordini, nonché collocamento, la banca prevede di:

- fornire una pronta comunicazione al cliente, su supporto durevole, contenente informazioni essenziali riguardanti l'esecuzione dell'ordine;
- nel caso di **cliente al dettaglio**, l'invio della nota di conferma dell'esecuzione dell'ordine entro il giorno lavorativo seguente³ contenente le seguenti informazioni: l'identificativo dell'intermediario che compie la comunicazione; il nome o altro elemento di designazione del cliente; il giorno di esecuzione; l'orario di esecuzione; la tipologia dell'ordine (ordine con limite di prezzo, ordine al prezzo di mercato o altro tipo specifico di ordine); l'identificativo della sede di esecuzione; l'identificativo dello strumento; l'indicatore acquisto/vendita; la natura dell'ordine, in caso non si tratti di acquisto/vendita; il quantitativo; il prezzo unitario (quando l'ordine è eseguito in tranches, l'intermediario può fornire al cliente informazioni in merito al prezzo di ciascuna tranches o al prezzo medio); il corrispettivo totale; la somma totale delle commissioni e delle spese applicate e, qualora il cliente al dettaglio lo richieda, la scomposizione di tali commissioni e spese in singole voci; le responsabilità del cliente in relazione al regolamento dell'operazione, compreso il termine per il pagamento o la consegna nonché i dettagli del conto rilevanti, qualora tali responsabilità e dettagli non siano stati notificati in precedenza al cliente; se la controparte del cliente è lo stesso intermediario o un'altra impresa del suo gruppo o un altro cliente dell'intermediario, a meno che l'ordine non sia stato eseguito tramite un sistema che realizza una negoziazione anonima. In tutti i casi nei quali l'esito dell'ordine è subordinato alla conferma di un terzo soggetto o dal Mercato (negoziazione conto terzi o raccolta ordini), la banca prevede di adempiere ai suddetti obblighi solo mediante l'inoltro al cliente di una comunicazione entro il giorno lavorativo seguente la ricezione della conferma da tale terzo.

Rendiconti degli strumenti finanziari o delle disponibilità liquide della clientela. La banca provvede all'inoltro, almeno con cadenza annuale, al cliente di rendiconti degli strumenti finanziari o dei fondi detenuti per suo conto (art. 56 del nuovo Regolamento Intermediari). La rendicontazione oggetto

³ Nei casi in cui l'esito dell'ordine è subordinato alla conferma di un terzo soggetto o dal mercato (negoziazione conto terzi o raccolta ordini) la banca prevede di adempiere al suddetto obbligo mediante l'inoltro al cliente di una comunicazione entro il giorno lavorativo seguente la ricezione della conferma da tale terzo.

Policy di Classificazione della Clientela

dell'obbligo in questione, include un'elencazione di tutti gli strumenti finanziari/fondi detenuti dalla banca per il cliente alla fine del periodo oggetto del rendiconto, la misura con cui gli strumenti finanziari o fondi sono stati oggetto di operazioni di finanziamento tramite titoli, nonché l'entità di eventuali benefici maturati dal cliente in virtù della partecipazione ad operazioni di finanziamento tramite titoli e la base sulla quale tali benefici sono maturati.