



# Policy di Classificazione della Clientela

Realizzato da: Area Finanza, Compliance, Risk Management

Verificato da: Direzione Generale

Delibera del Consiglio di Amministrazione del 11/07/2016

Distribuito da: Ufficio Organizzazione

## INDICE

<b>I. PREMESSA.....</b>	<b>4</b>
<b>II. CRITERI DI CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA.....</b>	<b>6</b>
<b>II.1 Controparti qualificate .....</b>	<b>6</b>
<b>II.2 Clientela professionale.....</b>	<b>6</b>
<b>II.3 Clientela al dettaglio (retail).....</b>	<b>7</b>
<b>III. OBBLIGHI DI ACQUISIZIONE DELLE INFORMAZIONI DAI CLIENTI.....</b>	<b>8</b>
<b>IV. DIFFERENZE DI TRATTAMENTO IN FUNZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE OPERATA.....</b>	<b>10</b>
<b>IV.1 Tutele applicabili ai Clienti al dettaglio.....</b>	<b>10</b>
<b>IV.2 Tutele non applicabili ai Clienti professionali.....</b>	<b>11</b>
<b>IV.3 Tutele non applicabili alle controparti qualificate .....</b>	<b>11</b>
<b>V. MODALITÀ DI COMUNICAZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE ATTRIBUITA .....</b>	<b>12</b>
<b>VI.1 Da cliente al dettaglio a cliente professionale (Upgrading) .....</b>	<b>12</b>
<b>VI.2 Da cliente professionale a controparte qualificata (Upgrading) .....</b>	<b>14</b>
<b>VI.3 Da controparte qualificata a cliente professionale o a cliente al dettaglio (Downgrading) .....</b>	<b>14</b>
<b>VI.4 Da cliente professionale a cliente al dettaglio (Downgrading) .....</b>	<b>15</b>

La banca provvede all'inoltro, almeno con cadenza annuale, al cliente di rendiconti sugli strumenti finanziari o delle disponibilità liquide detenute per suo conto (art. 56 Regolamento Intermediari). La

rendicontazione oggetto 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..... 16

## I. PREMESSA

Il presente documento processa l'aspetto della tutela della clientela, che con la normativa Mifid si traduce in uno schema di classificazione che, a seconda dei servizi forniti, porta ad una conoscenza mirata delle caratteristiche e delle necessità del cliente. Nello specifico, la normativa prevede determinati criteri in base ai quali i clienti della banca devono essere inseriti – in base alla propria natura e alle proprie caratteristiche – in una o in un'altra categoria.

La ragione fondamentale della graduazione delle regole di condotta dell'intermediario in funzione della natura dell'investitore è da ravvisarsi nella necessità di individuare un giusto punto di equilibrio tra le esigenze di regolamentazione e di vigilanza del settore dell'intermediazione finanziaria, e quelle di efficienza e flessibilità della disciplina. È infatti intuitivo che trattare un investitore "esperto" alla stessa stregua di un cliente ordinario può risolversi nell'applicazione di regole del tutto inutili e, per tale via, in un dannoso dispendio di risorse, tanto per l'intermediario, quanto per l'investitore.

Per tale via, la qualificazione dell'investitore quale soggetto "esperto" giustifica la disapplicazione di numerose regole di comportamento, altrimenti concepite, essenzialmente, per la tutela del cliente "comune" effettivamente bisognoso di tutela e di protezione.

Obiettivo del presente documento è quello di rappresentare la politica di classificazione della clientela adottata dalla Banca di Credito Cooperativo di Cherasco (di seguito Banca o intermediario) con riferimento alla prestazione dei servizi di investimento, in ottemperanza a quanto disposto dalla normativa nazionale e comunitaria.

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 (c.d. *classificazione statica*). 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.

Sono 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). La modifica della classificazione può riguardare un singolo prodotto/strumento finanziario, la prestazione di un singolo servizio di investimento o di una determinata operazione, o ancora potrebbe interessare la classificazione attribuita in via generale alla clientela (c.d. *classificazione dinamica*).

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 solo in parte la richiesta dei clienti (ad esempio, solo per determinati prodotti o servizi), oppure non accoglierla affatto. 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.

Il presente documento definisce pertanto:

- i criteri per la classificazione della clientela adottati da questa Banca,
- le modalità di comunicazione ai clienti della classificazione attribuita,
- le modalità di gestione delle richieste di variazione della classificazione assegnata.

## II. CRITERI DI CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

### II.1 Controparti qualificate

La banca classifica come controparti qualificate, ai sensi dell'articolo 6, comma 2-*quater* del TUF:

1. le imprese di investimento, le banche, le imprese di assicurazioni, gli OICR, i gestori, i fondi pensione, gli intermediari finanziari iscritti negli elenchi previsti dagli articoli 106 e 113 del T.U. Bancario, le società di cui all'articolo 18 del T.U. 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 imprese la cui attività principale consista nel negoziare per conto proprio merci e strumenti finanziari derivati su merci;
3. le imprese la cui attività esclusiva consista nel negoziare per conto proprio nei mercati di strumenti finanziari derivati e, per meri fini di copertura, nei mercati a pronti, purché esse siano garantite da membri che aderiscono all'organismo di compensazione di tali mercati, quando la responsabilità del buon fine dei contratti stipulati da dette imprese spetta a membri che aderiscono all'organismo di compensazione di tali mercati;
4. le altre categorie di soggetti privati individuati con regolamento dalla Consob, sentita Banca d'Italia, nel rispetto dei criteri di cui alla direttiva n. 2004/39/CE e alle relative misure di esecuzione<sup>1</sup>;
5. le categorie corrispondenti a quelle dei numeri precedenti di soggetti di Paesi non appartenenti all'Unione europea.

### II.2 Clientela professionale

Ai sensi dell'Allegato 3 del Regolamento Intermediari, emanato da Consob con Del. 16190/2007, un cliente professionale è *“un cliente che possiede l'esperienza, le conoscenze e la competenza necessarie per prendere consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e per valutare correttamente i rischi che assume”*.

La banca classifica quindi come Clienti Professionali:

---

<sup>1</sup> Essendo le “controparti qualificate” una categoria integralmente nuova per l'ordinamento italiano, attualmente la Consob non ha optato per alcuna estensione della categoria a “imprese” dotate di requisiti predeterminati. Nell'ipotesi in cui la Consob, avvalendosi della facoltà riconosciuta dalla normativa comunitaria, decidesse di considerare come controparti qualificate le imprese che rientrano tra i clienti professionali di diritto ai sensi della MiFID, tali imprese potranno essere effettivamente trattate come controparti qualificate solo se abbiano dato una **conferma esplicita** di accettare questo trattamento.

- i soggetti che sono tenuti ad essere autorizzati o regolamentati per operare nei mercati finanziari, siano essi italiani o esteri quali: a) banche; b) imprese di investimento; c) altri istituti finanziari autorizzati o regolamentati; d) imprese di assicurazione; e) organismi di investimento collettivo e società di gestione di tali organismi; f) fondi pensione e società di gestione di tali fondi; g) i negozianti per conto proprio di merci e strumenti derivati su merci; h) soggetti che svolgono esclusivamente la negoziazione per conto proprio su mercati di strumenti finanziari e che aderiscono indirettamente al servizio di liquidazione, nonché al sistema di compensazione e garanzia (*locals*); i) altri investitori istituzionali; l) agenti di cambio;
- 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 EUR,
  - fatturato netto: 40 000 000 EUR,
  - fondi propri: 2 000 000 EUR;
- i clienti professionali pubblici come definiti, ai sensi dell'articolo 6 comma 2 sexies del TUF, dal Decreto 236/11 del Ministero dell'economia e delle Finanze<sup>2</sup>;
- gli investitori istituzionali la cui attività principale è investire in strumenti finanziari, compresi gli enti dediti alla cartolarizzazione di attivi o altre operazioni finanziarie.

Il cliente professionale è tenuto ad informare la banca di tutte le circostanze che possono comportare una significativa modifica della classificazione assegnatagli.

### **II.3 Clientela al dettaglio (retail)**

La categoria dei clienti al dettaglio è residuale e comprende tutti i soggetti diversi dai clienti professionali e dalle controparti qualificate (art.26, co.1, lett. e) Regolamento Intermediari Consob).

---

<sup>2</sup> Ai sensi dell'art. 2 del Decreto, "sono clienti professionali pubblici per tutti i servizi, ivi compresi quelli di gestione collettiva, e gli strumenti:

a) il Governo della Repubblica;

b) la Banca d'Italia".

Possono altresì richiedere agli intermediari di essere trattati come clienti professionali, le Regioni, le Province autonome di Trento e Bolzano, i soggetti di cui all'art. 3 del d.lgs. 267/00, nonché gli enti pubblici nazionali e regionali, che soddisfino i requisiti di cui all'art. 3 del Decreto MEF 236/11.

### III. OBBLIGHI DI ACQUISIZIONE DELLE INFORMAZIONI DAI CLIENTI

La banca al fine di espletare tutti gli adempimenti inerenti alla **valutazione di adeguatezza**, previsti in relazione alla prestazione dei servizi di consulenza, si impegna ad acquisire dalla **clientela al dettaglio**, prima di procedere con la prestazione dei servizi di investimento, informazioni circa:

- gli obiettivi di investimento del cliente<sup>3</sup>;
- la situazione finanziaria del cliente, al fine di verificarne la capacità di sopportazione dei rischi connessi agli investimenti proposti<sup>4</sup>;
- le esperienze e conoscenze del cliente necessarie per comprendere i rischi inerenti all'operazione raccomandata o alla gestione del suo portafoglio<sup>5</sup>.

Sulla base delle informazioni ricevute dal cliente, e tenuto conto della natura e delle caratteristiche del servizio fornito, la banca valuta che la specifica operazione consigliata o realizzata nel quadro della prestazione del servizio di gestione di portafogli soddisfi i seguenti criteri:

- a) corrisponda agli obiettivi di investimento del cliente;
- b) sia di natura tale che il cliente sia finanziariamente in grado di sopportare qualsiasi rischio connesso all'investimento compatibilmente con i suoi obiettivi di investimento;
- c) sia di natura tale per cui il cliente possieda la necessaria esperienza e conoscenza per comprendere i rischi inerenti all'operazione o alla gestione del suo portafoglio.

Riguardo ai **clienti professionali** la banca ha deciso, avvalendosi legittimamente di una opzione concessa dalla normativa di riferimento, di presumere che:

- gli stessi possiedano le necessarie esperienze e conoscenze per comprendere i rischi inerenti qualsiasi prodotto, operazione e servizio per i quali tali clienti siano classificati nella categoria dei clienti professionali;

<sup>3</sup> Le informazioni includono dati sul periodo di tempo per il quale il cliente desidera conservare l'investimento, le sue preferenze in materia di rischio, il suo profilo di rischio e le finalità dell'investimento, ove pertinenti.

<sup>4</sup> Le informazioni includono, ove pertinenti, dati sulla fonte e sulla consistenza del reddito del cliente, del suo patrimonio complessivo, e dei suoi impegni finanziari.

<sup>5</sup> Le informazioni includono i seguenti elementi, nella misura in cui siano appropriati tenuto conto delle caratteristiche del cliente, della natura e dell'importanza del servizio da fornire e del tipo di prodotto od operazione previsti, nonché della complessità e dei rischi di tale servizio, prodotto od operazione: a) i tipi di servizi, operazioni e strumenti finanziari con i quali il cliente ha dimestichezza; b) la natura, il volume e la frequenza delle operazioni su strumenti finanziari realizzate dal cliente e il periodo durante il quale queste operazioni sono state eseguite; c) il livello di istruzione, la professione o, se rilevante, la precedente professione del cliente.



- siano finanziariamente in grado di sopportare qualsiasi rischio di investimento compatibile con gli specifici obiettivi di investimento, quando il servizio consista nella consulenza: questa presunzione vale tuttavia limitatamente ai clienti che possono essere qualificati come clienti professionali di diritto.

Conseguentemente, per i clienti professionali, la valutazione di adeguatezza, da operarsi in connessione con la prestazione del servizio di consulenza/gestione, sarà parzialmente semplificata rispetto a quella da effettuarsi nei confronti dei clienti al dettaglio, con maggiore semplificazione nell'ipotesi di servizio di consulenza prestato al cliente professionale in quanto potenzialmente limitata all'investigazione sugli obiettivi di investimento dello stesso.

Con riferimento al **test di appropriatezza** che viene svolto con riferimento alla prestazione di servizi di investimento diversi dalla consulenza in materia di investimenti e dalla gestione di portafogli, la banca richiede al cliente informazioni in merito alle sue conoscenze ed esperienze in materia di investimenti riguardo al tipo specifico di prodotto o servizio proposto o chiesto, al fine di determinare se il servizio o prodotto in questione sia appropriato per il cliente.

#### IV. DIFFERENZE DI TRATTAMENTO IN FUNZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE OPERATA

Le Banche, ai sensi della direttiva MiFID, nella prestazione dei servizi di investimento devono rispettare una serie di obblighi, tra cui, obblighi di trasparenza in generale, di esecuzione alle migliori condizioni possibili (c.d. Best Execution), di corretta gestione degli ordini e di valutazione dell'appropriatezza e, se del caso, dell'adeguatezza delle operazioni/servizi di investimento.

Come dettagliato nei paragrafi sotto riportati, tali regole di comportamento, in funzione della classificazione sopra illustrata, risultano:

- Rispetto alle controparti qualificate, completamente disapplicate,
- Rispetto ai clienti professionali, parzialmente applicate,
- Rispetto ai clienti al dettaglio, applicate integralmente.

##### IV.1 Tutele applicabili ai Clienti al dettaglio

La banca si impegna a precisare i termini di qualsiasi accordo per la prestazione di servizi di investimento o accessori, e, in tempo utile prima della prestazione del servizio, a fornire le 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 allorquando 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. Tali informazioni verranno strutturate in modo da essere con ogni probabilità comprensibili per il componente medio del gruppo al quale sono dirette o dal quale saranno probabilmente ricevute;
- *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 informazione relative ad altri servizi;
- *i costi e oneri connessi agli strumenti finanziari o ai servizi*. Verranno dettagliate le informazioni da fornire al cliente sui costi e gli oneri relativi ai servizi prestati o da prestare. In particolare, gran parte di tali informazioni sarà rappresentata da: il prezzo totale che il cliente deve pagare in relazione allo

strumento finanziario o al servizio di investimento o accessorio, comprese tutte le competenze, le commissioni, gli oneri e le spese connesse, e tutte le imposte che verranno pagate tramite la banca o, se non può essere indicato un prezzo esatto, la base per il calcolo del prezzo totale cosicché il cliente possa verificarla;

- le eventuali perdite nell'ambito di operazioni di gestione di portafogli o di operazioni con passività potenziali;
- l'esistenza ed i termini di eventuali diritti di garanzia o privilegi che l'impresa detiene o potrebbe detenere sugli strumenti finanziari o fondi del cliente, o di eventuali diritti di compensazione che essa detiene in relazione ad essi.

#### **IV.2 Tutele non applicabili ai Clienti professionali**

Nei confronti dei clienti professionali le Banche non sono tenute all'osservanza dei seguenti obblighi:

1. osservare specifiche condizioni di correttezza e trasparenza nelle informazioni, comprese le comunicazioni pubblicitarie o promozionali, fornite al cliente;
2. fornire specifiche informazioni puntualmente identificate dalla normativa (quali ad esempio informazioni sull'intermediario, sui costi e oneri, ecc);
3. concludere per iscritto i contratti con il cliente per la prestazione di servizi di investimento;
4. fornire ai clienti, entro i termini definiti dalla normativa, informazioni sugli ordini eseguiti per loro conto.

#### **IV.3 Tutele non applicabili alle controparti qualificate**

Nei confronti delle controparti qualificate l'intermediario non è tenuto ad osservare le tutele previste a beneficio dei clienti al dettaglio e dei clienti professionali; in particolare non è tenuto ad osservare gli obblighi di Best Execution, le regole generali di condotta nella prestazione dei servizi di investimento, tra cui le norme relative all'appropriatezza e le regole sulla gestione degli ordini.

## V. MODALITÀ DI COMUNICAZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE ATTRIBUITA

La banca comunica per iscritto al cliente la classificazione attribuitagli sulla base delle informazioni fornite dallo stesso. Tale informazione è riportata all'interno del contratto nonché all'interno del modulo di upgrading/downgrading.

## VI. 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:

<b>Classificazione statica</b>	<b>Classificazione Dinamica</b>	<b>Passaggio di categoria</b>
Da clientela <i>retail</i>	A clientela professionale	<i>Upgrading</i>
Da clientela professionale	A controparte qualificata	<i>Upgrading</i>
Da controparte qualificata	A clientela professionale	<i>Downgrading</i>
Da cliente professionale	A cliente al dettaglio	<i>Downgrading</i>
Da controparte qualificata	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.

### VI.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 IV.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;
  - 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.

### **VI.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 IV.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.

### **VI.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.

#### **VI.4 Da 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;

### **VII. GLI 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, verranno nel rispetto delle tempistiche stabilite dalla normativa di riferimento, inviati ai clienti i seguenti *report* informativi.

#### **Rendiconti nei servizi diversi dalla gestione di portafogli**

La banca si impegna a fornire, 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 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 seguente, con 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 sugli strumenti finanziari o delle disponibilità liquide detenute per suo conto (art. 56 Regolamento Intermediari). La rendicontazione oggetto 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.