



MiFID

POLICY DI CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

INDICE

I. PREMESSA	3
II. RIFERIMENTI NORMATIVI	5
III. CLASSIFICAZIONE STATICA DELLA CLIENTELA	7
IV. GESTIONE DELLA CLIENTELA IN ESSERE AL 1° NOVEMBRE 2007	9
IV.I Riclassificazione degli attuali clienti	10
V. CLASSIFICAZIONE DINAMICA DELLA CLIENTELA	12
V.I Upgrading da clientela retail a clientela professionale	13
V.II. Upgrading da clientela retail o professionale a controparte qualificata	15
V.II Downgrading	16
VI. COMUNICAZIONI ALLA CLIENTELA RIGUARDO ALLA CLASSIFICAZIONE	17
VI.I Classificazione statica	17
VI.II Classificazione dinamica	17
VII. DIFFERENZE DI TRATTAMENTO IN FUNZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE OPERATA	18
VII.I Obblighi di informativa	18
VII.II Obblighi di acquisizione delle informazioni dai clienti	20
VII.III Retail client agreement	22
VII.IV Gli obblighi di reportistica verso l'investitore	23
ALLEGATI	25

I. PREMESSA

Il presente documento intende affrontare uno degli aspetti più rilevanti della Direttiva 2004/39/CE, emanata dal Parlamento Europeo e dal Consiglio in data 21 aprile 2004, relativa ai mercati degli strumenti finanziari (qui di seguito, MiFID, dall'acronimo inglese *Markets in Financial Instruments Directive*).

Uno dei principali obiettivi primari della normativa sopra menzionata è rappresentato dalla tutela della clientela, che si è tradotta in un nuovo schema di classificazione, nonché in nuove disposizioni che, a seconda dei servizi forniti, portino ad una conoscenza mirata delle caratteristiche e delle necessità del cliente. Nello specifico, la normativa prevede 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 dovrà essere modulata in funzione della categoria di clientela nei confronti della quale l'impresa di investimento presta il Servizio.

La ragione fondamentale della graduazione delle regole 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 quindi in un dannoso dispendio di risorse, tanto per l'intermediario quanto per l'investitore: il primo scontrerà gli oneri inevitabilmente conseguenti alla necessità di assicurare il rispetto di regole pervasive e molto circostanziate; il secondo subirà gli svantaggi derivanti, ad esempio, da un rallentamento nell'esecuzione delle operazioni, o dall'incremento dei costi sostenuti nella prestazione dei vari servizi (che si tradurrà, inevitabilmente, in un aumento del loro prezzo per la clientela).

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 descrivere la politica di classificazione della clientela adottata dalla **Banca Cassa di Risparmio di Savigliano SpA** (di seguito nominata come “Banca”) nella 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 dalla Banca per l'inquadramento iniziale della clientela all'interno delle stesse (c.d. *classificazione statica*). Tali criteri si fondano sull'analisi del possesso da parte dei clienti di determinati requisiti di natura oggettiva, espressamente indicati dalla normativa.

Sono poi descritte le possibili variazioni che possono essere operate sulla classificazione inizialmente attribuita (c.d. *classificazione dinamica*), sia nell'ipotesi in cui pervenga una simile richiesta da parte dei clienti, sia nell'ipotesi in cui sia la banca a prendere l'iniziativa (ipotesi consentita solamente nel caso in cui tale variazione comporti un maggior livello di protezione per i clienti). La modifica della classificazione di un cliente può riguardare un singolo strumento finanziario, la prestazione di un singolo servizio di investimento o la classificazione a lui attribuita in via generale.

L'accoglimento delle richieste di diversa classificazione da parte dei clienti è rimesso alla valutazione discrezionale della banca. Questa potrà, in base a quanto definito nella presente *policy*, accogliere in tutto o solo in parte la richiesta dei clienti (ad esempio, solo per determinati prodotti o servizi), oppure non accoglierla affatto. 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, di seguito descritte.

Nella parte finale della trattazione è riportato il livello di protezione che verrà garantito alla clientela in funzione della classificazione operata e, conseguentemente, le regole di condotta cui la banca deve sottostare secondo il principio della graduazione del livello di protezione in funzione della classificazione attribuita.

II. RIFERIMENTI NORMATIVI

La normativa stabilisce che le imprese di investimento devono classificare i propri clienti, in base a determinate caratteristiche, in una delle tre seguenti categorie: clienti professionali, controparti qualificate (definite esplicitamente quali clienti dal considerando n. 40 della Direttiva 2004/39/CE) e clienti al dettaglio (individuati in via del tutto “residuale”)¹.

Di queste categorie, solo quella dei **clienti professionali** è oggetto di compiuta ed espresa definizione nella normativa di riferimento². In particolare, per clienti professionali, si intendono coloro che sono in possesso di esperienze, conoscenze e competenze tali da far ritenere che le scelte di investimento da essi compiute siano prese consapevolmente e in seguito all’esito di una corretta valutazione dei rischi assunti. Si distinguono tra quelli (detti “di diritto”) collocati nella categoria in base ad una valutazione astratta del legislatore comunitario (l’elenco include anche soggetti individuati in relazione al loro volume di affari e alla loro dimensione) e i soggetti che possono invece richiedere tale classificazione (detti “su richiesta”). La classificazione “su richiesta” necessita di una valutazione oggettiva delle caratteristiche del cliente e della sua idoneità ad essere classificato tra i “clienti professionali”: la classificazione può essere operata anche per singoli servizi o strumenti (Allegato 3 del Regolamento Consob 11522/1998).

Le **controparti qualificate** (così definite solo in relazione a specifici servizi – *cfr.*, sul punto, il nuovo art. 58 del Regolamento 11522/1998) si distinguono tra soggetti classificati nella categoria dalla MiFID e soggetti che, sulla base di un eventuale esercizio di un’opzione da parte degli Stati membri, soddisfano requisiti predeterminati (art. 24, par. 3 della MiFID e art. 50 della Direttiva 2006/73/CE).

Quella delle controparti qualificate rappresenta una categoria integralmente nuova per l’ordinamento italiano. Anche a motivo di tale elemento di novità, la Consob attualmente non ha optato per alcuna estensione della categoria a “imprese” dotate di requisiti predeterminati.

Relativamente ai clienti professionali invece, si premette che il legislatore nazionale ha previsto distinti poteri di regolamentazione secondaria tra la Consob (sentita la Banca d’Italia) e il Ministero dell’Economia e delle Finanze, in relazione alla natura, privata o pubblica, dei soggetti interessati (articolo 6, commi 2-*quinquies* e *sexies* riportati nello schema del nuovo TUF). Compete infatti alla Consob, sentita la Banca d’Italia, l’individuazione di clienti

¹ Per una descrizione dettagliata di tali categorie si rinvia alla sezione dedicata alla *Classificazione statica della clientela*.

² Allegato II della Direttiva 2004/39/CE e Allegato n. 3 del Regolamento Consob 11522/1998.

professionali privati (“di diritto” e “su richiesta”); compete al Ministero, sentite le due Autorità, l’individuazione dei clienti professionali pubblici (“di diritto” e “su richiesta”).

Infine, sia la disciplina comunitaria che la disciplina nazionale (rispettivamente, art. 4, comma 1, punto 12, della MiFID ed art. 26, punto 1, lett. e) individuano, mediante un approccio di tipo residuale, i clienti “al dettaglio”, identificati come coloro che non sono né clienti professionali, né controparti qualificate. Ad essi si applica il regime ordinario di tutela stabilito dagli artt. 19 e ss. della MiFID.

In sede di apertura di un rapporto³, dunque, bisognerà anzitutto inquadrare il cliente applicando i criteri di classificazione automatica previsti dalla normativa. Successivamente l’impresa di investimento dovrà offrire al cliente, in fase di apertura del rapporto o successivamente, con modalità che verranno di seguito descritte, la possibilità di chiedere di essere inserito in un’altra categoria di clientela, diversa da quella della quale avrebbe altrimenti fatto parte⁴. Infatti, la classificazione della clientela può essere modificata, sia su iniziativa della società sia su richiesta del cliente. In quest’ultima ipotesi, inoltre, tale variazione risulterà sempre essere subordinata alla valutazione discrezionale dell’impresa di investimento (ove tale variazione sia stata contemplata come possibilità nella politica di classificazione dell’intermediario), determinando l’applicazione di regole di condotta diverse.

³ Per “rapporto” è da intendersi l’evidenza anagrafica (detta “ndg”) che racchiude i dati anagrafici del cliente, sia esso persona giuridica, persona fisica o cointestazione di una o più persone fisiche. La classificazione viene infatti attribuita al singolo soggetto e non al o ai rapporti che esso intrattiene con la banca (tipicamente, in materia di strumenti finanziari, il deposito titoli). Ciò in quanto la banca è tenuta ad osservare le regole di condotta previste dalla normativa anche quando gli strumenti ed i servizi finanziari forniti ad un cliente non hanno diretto ed obbligatorio collegamento con tali rapporti.

⁴ Art. 28 della Direttiva 2006/73/CE e il corrispondente art. 35 del Regolamento Consob 11522/1998.

III. CLASSIFICAZIONE STATICA DELLA CLIENTELA

Vengono di seguito riportati i **principi di classificazione statica della clientela** nelle tre citate categorie.

1. **Clientela professionale**⁵ (*di diritto*) include:

- 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; 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*); altri investitori istituzionali; 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.
- gli investitori istituzionali la cui attività principale è investire in strumenti finanziari, compresi gli enti dediti alla cartolarizzazione di attivi o altre operazioni finanziarie.
- Con riferimento ai clienti professionali pubblici, invece, la disciplina relativa ai criteri di identificazione degli stessi, ai sensi dell'articolo 6, comma 2-sexies, del TUF, sarà definita dal Ministro dell'Economia e delle Finanze, sentite la Banca d'Italia e la Consob. A tal proposito, la MiFID non definisce per i soggetti pubblici criteri quantitativi di identificazione, in quanto l'Allegato II alla Direttiva classifica quali clienti professionali i governi centrali e regionali nonché gli enti pubblici che gestiscono il debito pubblico

2. **Controparti qualificate**⁶ (*di diritto*) include:

- le imprese di investimento, le banche, le imprese di assicurazioni, gli OICR, le SGR, le società di gestione armonizzate, i fondi pensione, gli intermediari finanziari iscritti negli elenchi previsti dagli articoli 106, 107 e 113 del T.U. Bancario, le società di cui all'articolo 18 del T.U. Bancario, gli istituti di moneta elettronica, le

⁵ La presente lista ricalca quanto previsto nell' Allegato 3 del Regolamento Consob 11522/1998.

⁶ La presente lista ricalca quanto previsto all'art. 6, comma 2-*quarter*, lett.d) TUF.

-
- 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;
- le imprese la cui attività principale consista nel negoziare per conto proprio merci e strumenti finanziari derivati su merci;
 - 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;
 - 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 esecuzione⁷;
 - le categorie corrispondenti a quelle dei numeri precedenti di soggetti di Paesi non appartenenti all'Unione Europea.
3. **Clientela al dettaglio**, che include i soggetti diversi dai clienti professionali (art. 4, comma 1, punto 12, della MiFID ed art. 26, punto 1, lett. e). Tali clienti quindi vengono individuati mediante un approccio di tipo residuale e ad essi si applica il regime ordinario di tutela stabilito dagli artt. 19 e ss. della MiFID (*cf. infra*).

⁷ 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.

IV. GESTIONE DELLA CLIENTELA IN ESSERE AL 1° NOVEMBRE

Le nuove regole in materia di classificazione della clientela introdotte dalla MiFID impongono agli intermediari di verificare se ed a quali condizioni sia possibile continuare a trattare la clientela già acquisita secondo la classificazione operata in vigore della disciplina *pre-MiFID*. In base al regime *pre-MiFID* infatti, si distinguono due categorie di clienti:

1. gli **operatori qualificati**, come definiti all'art. 31, comma 2, del Regolamento Consob 11522/1998 (ante modifiche di recepimento MiFID);
2. **clienti diversi dagli operatori qualificati** (*clienti al dettaglio*).

Da un raffronto emergono le seguenti differenze:

- gli emittenti quotati non sono più automaticamente ascritti alla categoria di clienti professionali salvo che non soddisfino i parametri previsti per le "imprese di grandi dimensioni";
- sono previste alcune nuove categorie di clienti professionali: i negozianti per conto proprio di merci e strumenti derivati su merci; 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*); gli enti governativi, governi nazionali e regionali, gli enti pubblici incaricati della gestione del debito pubblico;
- i promotori finanziari, considerati in base alla disciplina *pre-MiFID* operatori qualificati, con la MiFID sono considerati clienti al dettaglio;
- gli Agenti di cambio, potranno continuare ad essere considerati come clienti professionali, in quanto oggetto di espressa previsione regolamentare da parte della Consob⁸;
- le fondazioni bancarie non sono più automaticamente ricomprese tra i clienti professionali.

Poiché la categoria di operatore qualificato corrisponde solo concettualmente a quella di cliente professionale secondo il concetto MiFID, ma non vi è una corrispondenza diretta tra le due, la banca non considererà inizialmente, in via automatica, gli operatori qualificati nella categoria dei clienti professionali ma solo successivamente, a determinate condizioni (cfr. par. IV.III)

⁸ Infatti, la MiFID non include gli agenti di cambio tra i clienti professionali. Tuttavia, l'art. 2, lettera n) della Direttiva 2004/39/CE prevede espressamente la non applicabilità della Direttiva agli agenti di cambio di cui all'art. 201 TUF. La decisione della Consob di estendere la categoria dei clienti professionali agli Agenti di cambio è stata pertanto assunta in coerenza con tale disposizione normativa.

IV.I Riclassificazione degli attuali clienti

Per i clienti esistenti al 1° novembre 2007 la banca attiverà un processo di “riclassificazione” in conformità alle nuove categorie di clientela regolamentari, nella consapevolezza che dall’esito di tale operazione dipende, fra l’altro, il contenuto degli specifici obblighi che la banca stessa dovrà osservare nella prestazione dei servizi di investimento.

Il processo di riclassificazione iniziale opererà in automatico secondo due direttrici:

- tutti i clienti ad oggi inquadrati come soggetti bancari che abbiano un collegamento con un rapporto di deposito titoli “terzi” (cioè stiano effettivamente operando con la banca anche in qualità di “clienti”) saranno riclassificati come controparti qualificate.
- tutti gli altri clienti saranno inizialmente riclassificati come clienti retail.

Conseguentemente all’attività di riclassificazione di cui sopra la banca attiverà tutti gli interventi necessari per :

- acquisire, sui rapporti in essere al 1° Novembre 2007, nuove informazioni eventualmente necessarie a modificare la classificazione automatica secondo criteri dettati o chiariti dalle Autorità competenti solo successivamente al 1° Novembre 2007
- adeguare, integrare e/o modificare i contratti in essere con la clientela al 1° novembre 2007. La banca si impegna a terminare tale attività entro e non oltre la scadenza del 30 giugno 2008.

Al 1° novembre 2007 ampia parte degli attuali clienti classificati come ordinari sarà dunque ricondotta all’interno della categoria riservata alla clientela al dettaglio. Il passaggio al nuovo regime normativo presenterà un elemento di continuità dato dal fatto che i clienti resteranno nella categoria alla quale è associato il massimo livello di tutela.

In tale circostanza, sebbene non sussiste un obbligo di **preventiva notifica** al cliente in ordine alla classificazione attribuitagli dall’intermediario⁹, la banca ritiene opportuno che anche i clienti già acquisiti che si trovano nella situazione indicata **siano destinatari di una comunicazione** che precisi la loro classificazione nel nuovo scenario normativo.

⁹ Infatti, sebbene l’art. 28 par. 1 della Direttiva 2006/73/CE disponga che di investimento notifichino ai nuovi clienti e ai clienti esistenti la loro classificazione in qualità di cliente al dettaglio, cliente professionale o controparte qualificata, secondo i testi francese e inglese della norma - che chiariscono al riguardo alcune ambiguità del testo italiano - un simile adempimento sembrerebbe doversi osservare (solo) nei confronti dei clienti oggetto di diversa classificazione in conseguenza della sopravvenuta applicazione della MiFID.

Le modalità di invio di tale comunicazione, e di tutte le comunicazioni al cliente riguardanti la sua classificazione operata dalla banca, sono descritte al capitolo VI.

V. CLASSIFICAZIONE DINAMICA DELLA CLIENTELA

La Direttiva prevede determinati criteri in base ai quali i clienti di un'impresa di investimento devono essere inseriti automaticamente, in base alla propria natura e alle proprie caratteristiche, in una delle tre categorie MiFID sopra citate (*classificazione statica*).

L'assegnazione ad una delle tre categorie MiFID non preclude la possibilità di classificare un cliente in modo differente rispetto a quanto fatto in sede di classificazione iniziale (***classificazione dinamica***). Tale modifica può avvenire sia su iniziativa della banca, sia su richiesta del cliente. La variazione della classificazione può riferirsi alla prestazione di un singolo servizio di investimento o di una operazione, ad un singolo prodotto/strumento finanziario o può riferirsi al cliente in via generale. 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.

Di seguito sono formalizzate le possibili variazioni di categoria consentite dalla normativa e le modalità operative di gestione in caso di richiesta di diversa classificazione, sia da parte del cliente sia su iniziativa della banca.

La Direttiva comunitaria 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 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 professionale	<i>Downgrading</i>
cliente professionale	Passaggio a cliente al dettaglio	<i>Downgrading</i>
controparte qualificata	Passaggio a cliente al dettaglio	<i>Downgrading</i>

V.1 *Upgrading* da clientela *retail* a clientela professionale

Ai clienti classificati nella categoria *retail* è consentito il passaggio alla categoria dei clienti professionali. Tale passaggio comporta la rinuncia ad alcune delle protezioni previste dalla normativa ed è consentito solo attraverso il superamento di condizioni molto stringenti. La disapplicazione delle regole di condotta previste per la prestazione dei servizi nei confronti dei clienti *retail* è consentita solo dopo che la banca abbia effettuato una valutazione adeguata **della competenza, dell'esperienza e delle conoscenze** del cliente, attraverso il 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 (Allegato 3, Sez. II, Clienti Professionali Privati, Nuovo Regolamento Intermediario Consob n. 11522).

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

- i. 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, operazione, strumento o prodotto di investimento;
- ii. inoltro al cliente di una nota informativa contenente l'avvertimento che la nuova classificazione come cliente professionale comporta la perdita di alcune protezioni;
- iii. dichiarazione scritta del cliente, in un documento diverso dal contratto, circa la propria consapevolezza delle conseguenze derivanti dalla perdita di tali protezioni;
- iv. valutazione oggettiva della banca sull'esistenza dei requisiti richiesti dalla normativa per essere classificati come clienti professionali, nelle modalità descritte di seguito

Requisiti richiesti e loro valutazione:

La banca provvederà ad accertare la sussistenza di almeno due dei seguenti criteri:

- a. il cliente ha svolto operazioni di dimensioni significative sul mercato di riferimento con una frequenza media di 10 operazioni al trimestre nei quattro trimestri precedenti;
- b. il valore di portafoglio di strumenti finanziari del cliente, inclusi i depositi in contante, deve superare 500.000 €;
- c. 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 valutare l'esperienza, la competenza e le conoscenze del cliente in relazione a quei servizi per i quali ha richiesto una diversa classificazione la banca potrà avvalersi del *test di competenza* applicato ai dirigenti e amministratori dei soggetti autorizzati a norma delle direttive nel settore finanziario (in Italia, i principali riferimenti normativi sono rappresentati dall'art. 26 del TUB e dal conseguente DMT n. 468/98)¹⁰

Per i soggetti che non possono presentare questo *test*, la banca si è dotata di propri meccanismi e procedure che consentono di accertare l'esistenza dei criteri sopraesposti in relazione ai servizi/ strumenti per i quali il cliente ha richiesto il passaggio di *status*. Tali meccanismi sono basati su dati oggettivi non discrezionali e non su semplice presa visione della documentazione consegnata e/o attestata dal cliente al momento della sua richiesta. In dettaglio la banca ha disposto che il personale di sportello al quale il cliente ha presentato la richiesta inoltri tale richiesta all'Ufficio Controlli e Gestione del Rischio, la quale:

- per quanto attiene al requisito a) otterrà i dati dell'operatività del cliente dalla filiale di riferimento;
- per quanto attiene al requisito b) chiederà alla filiale di riferimento la consistenza del portafoglio del cliente alla data della richiesta. La banca, avvalendosi di quanto previsto dalla normativa, si riserva di inserire in futuro vincoli ulteriori nelle proprie procedure interne, oltre a quelli normativi, atti a limitare il passaggio alla categoria di clientela professionale (con il relativo abbassamento del grado di tutela che ciò implica)

¹⁰ L'articolo 1, comma 3, del provvedimento stabilisce che tali soggetti "... devono essere in possesso di una specifica competenza in materia creditizia, finanziaria, mobiliare o assicurativa, maturata attraverso esperienze di lavoro in posizione di adeguata responsabilità per un periodo non inferiore a un quinquennio..."

- per quanto attiene al requisito c) richiederà al cliente di fornire una dichiarazione del datore di lavoro che lo attesti o, in mancanza, di produrre documentazione reddituale (cfr. busta paga) che copra il periodo di almeno 12 mesi consecutivi;
- infine, dopo aver opportunamente verificato il rispetto dei requisiti descritti in precedenza, deciderà se accogliere la richiesta del cliente, autorizzando in caso positivo la filiale di riferimento a classificarlo nella categoria relativa alla clientela professionale. E' utile ricordare che la banca può rifiutare di accogliere la richiesta di *upgrading* ogniqualvolta ritenga che il cliente non possenga i requisiti richiesti dalla normativa, purché tale rifiuto non appaia discriminatorio o comunque palesemente lesivo degli interessi del cliente.

Al termine del processo di valutazione ed eventualmente di riclassificazione la banca provvederà a comunicarne l'esito al cliente secondo quanto descritto al capitolo VI.

V.II *Upgrading* da clientela retail o professionale a controparte qualificata

La normativa MiFID concede la possibilità agli Stati membri di estendere la categoria delle controparti qualificate anche a soggetti che, secondo quanto riportato nell'art. 24 della MiFID, non lo sono di diritto. Tale opzione legislativa, tuttavia, non è esente da vincoli, in quanto¹¹:

- deve verificarsi un'espressa richiesta da parte del cliente professionale (di diritto o divenuto tale su richiesta, rispettando i requisiti e la procedura di cui al paragrafo precedente. In tale ultimo caso il cliente verrà trattato come controparte qualificata solo in relazione a quei servizi/ strumenti per i quali potrebbe essere trattato come professionale);
- deve trattarsi di persona giuridica;
- devono osservarsi espresse condizioni imposte dal legislatore nazionale (per l'Italia è stata delegata la Consob¹²).

La Consob, tuttavia, ha preferito, almeno nella prima fase di implementazione della disciplina, non usufruire della facoltà concessa dal legislatore comunitario di estendere la categoria delle controparti qualificate anche a soggetti non propriamente di "diritto" (commento all'art. 58 del Nuovo Regolamento Intermediari Consob n. 11522).

¹¹ Art. 50 Direttiva 2006/73/CE

¹² Art. 6, comma 2-quarter, lett. d), punto 1), del nuovo TUF.

In tal senso, pertanto, la banca si impegna, nel pieno rispetto della normativa nazionale, a non consentire il passaggio di Clientela Retail o Professionale a Controparte Qualificata.

V.III Downgrading da controparte qualificata/cliente professionale a cliente professionale/retail

Il motivo per cui nei rapporti tra intermediari autorizzati e controparti qualificate non si applicano una serie di regole di condotta¹³ 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 operazione, di essere trattato come un cliente professionale o, in **via espressa**, come un cliente al dettaglio. La stessa considerazione vale per i clienti professionali, i quali nell'ipotesi in cui ritengano di non essere in grado di valutare o gestire i rischi assunti o nel caso in cui desiderino un livello più adeguato di protezione possono chiedere di essere trattati come clienti al dettaglio.

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

In termini generali, la banca, pur riservandosi la facoltà di rifiutare la richiesta di diversa classificazione pervenuta da un cliente, è orientata ad **accettare tutte le istanze** che attribuiscono ai clienti un maggior livello di tutela (*downgrading*), 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 *retail*. L'accordo scritto è obbligatorio per legge solo se la richiesta del cliente è espressamente finalizzata ad ottenere il trattamento di cliente al dettaglio. La banca, tuttavia, richiede che vi sia un accordo scritto aventi le medesime caratteristiche sopra citate, anche nel caso in cui si acconsenta al passaggio da controparte qualificata a cliente professionale.

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

¹³ Alle Controparti Qualificate non si applicano le disposizioni riguardanti il test di appropriatezza, la best execution e le regole sulla gestione degli ordini (cfr. art. 58, c.3, Nuovo Regolamento Intermediari Consob n. 11522, e art. 24, c.1, Direttiva 2004/39/CE). Tale esenzione non riguarda, invece, i servizi di consulenza, gestione patrimoniale e collocamento, relativamente ai quali le Controparti Qualificate sono trattate come Clienti Professionali.

VI. COMUNICAZIONI ALLA CLIENTELA RIGUARDO ALLA CLASSIFICAZIONE

VI.I. Classificazione Statica

Come descritto al par. IV.I. la banca ha deciso di operare una classificazione iniziale dei clienti in essere al 1° Novembre i cui principi escludono a priori che un cliente si trovi ad appartenere ad una categoria che comporti da parte della banca un minore grado di tutela rispetto a quella a cui avrebbe diritto di appartenere in funzione della sua classificazione pre-MiFID.

In considerazione di ciò la banca ha deciso di comunicare la classificazione attribuita a tutti i clienti che al 31 Ottobre 2007 operano in strumenti finanziari e/o sono intestatari/cointestatari di deposito titoli utilizzando la comunicazione che, per lettera semplice, viene loro inviata in occasione dell'estratto conto di fine anno, o comunque entro e non oltre il 30 Giugno 2008.

Tale comunicazione riporterà anche l'avvertenza che il cliente ha diritto a richiedere una diversa classificazione.

Uno schema di tale comunicazione è riportato nell'allegato 1 alla presente policy.

VI.II Classificazione Dinamica

In tutti i casi di *upgrading* e *downgrading* descritti al par. V, la banca ha previsto l'invio di una comunicazione scritta al cliente, per lettera semplice, nei giorni successivi all'inserimento della modifica della classificazione all'interno del sistema informatico da parte del personale dello sportello di riferimento.

Tale comunicazione includerà sia l'avvertenza del fatto che l'eventuale upgrading comporta per il cliente un minor grado di tutela da parte della banca sia l'avvertenza che il cliente mantiene il diritto a richiedere nuovamente una diversa classificazione.

VII. DIFFERENZE DI TRATTAMENTO IN FUNZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE OPERATA

Occorre innanzitutto ricordare che lo scenario disegnato dalle Direttive comunitarie e dalla corrispondente normativa nazionale di attuazione, è volto a garantire una graduazione degli adempimenti in funzione del diverso tipo di clientela, escludendo anche una vera e propria disapplicazione delle norme di comportamento della banca nei confronti di quei clienti che non siano stati classificati come clienti al dettaglio.

La banca fornirà, pertanto, un adeguato livello di tutela e di informazione ai propri clienti, in modo proporzionato rispetto al livello di competenza, esperienza e conoscenze di cui esso dispone. Maggiore è il livello di preparazione, di esperienza e di conoscenze del cliente, minore sarà il livello di protezione e di tutela a cui sarà sottoposto. Fermo restando il diritto dei clienti di poter cambiare categoria (*cf.* cap. V), la banca è comunque tenuta all'adempimento di una serie di obblighi che prescindono dalle categorie di appartenenza dei clienti.

L'obiettivo della seguente sezione consiste nell'elencare le similitudini e le differenze che esistono, in termini di obblighi di informativa e di tutela, rispetto alle diverse categorie di clientela.

Quando la banca inoltra le comunicazioni a clienti oggetto di upgrading sarà necessario dettagliare conseguenze connesse alla nuova classificazione attribuitagli. Verrà inoltre successivamente valutata l'opportunità di adattamento del contenuto dei contratti in essere, nonché le modalità più adeguate a tal fine.

VII.I Obblighi di informativa

In primis, la banca provvederà a notificare a tutta la clientela, su supporto duraturo:

- la categoria nella quale sono stati classificati,
- l'eventuale diritto a richiedere una diversa classificazione e circa gli eventuali limiti che ne deriverebbero sotto il profilo della tutela del cliente,

nei modi e tempi descritti al cap. VI.

Altri obblighi di informativa che la banca si impegna a rispettare verso la propria clientela, in funzione delle diverse categorie di appartenenza:

1. **Clientela 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 allorché si tratti di gestione del portafoglio (Art. 29 del nuovo Regolamento Intermediari);
- 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 (Art. 31 del nuovo Regolamento Intermediari);
- 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 (Art. 30 del nuovo Regolamento Intermediari);
- 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 (Art. 32 del nuovo Regolamento Intermediari);
- le eventuali perdite nell'ambito di operazioni di gestione di portafogli o di operazioni con passività potenziali (Art. 33 del nuovo Regolamento Intermediari);
- all'esistenza ed ai 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.

2. **Clientela professionale:** la banca provvederà a fornire a tale categoria di soggetti informazioni in tempo utile prima della prestazione del servizio, esclusivamente in relazione:

- alla natura e i rischi degli strumenti finanziari;
- ai requisiti di informazione concernenti la salvaguardia degli strumenti finanziari o dei fondi della clientela. In particolare, verrà fatto esplicito riferimento all'ipotesi in cui i conti che contengono strumenti finanziari o fondi siano soggetti ad un ordinamento giuridico diverso da quello di uno Stato membro;

- all'esistenza ed ai 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.

3. **Controparti qualificate:** nessun obbligo di informativa

VII.II Obblighi di acquisizione delle informazioni dai clienti

Come più volte ricordato nel corso del presente documento, uno degli obiettivi primari che la MiFID intende perseguire è l'aumento del livello di tutela che le imprese di investimento dovrebbero garantire alla propria clientela. Tali obblighi sono stati concretamente tradotti in una nuova classificazione della clientela, nella necessità di garantire loro un adeguato livello di informazione e, infine, nella necessità di ottenere dagli stessi informazioni utili alla realizzazione di opportune valutazioni.

Con riferimento a tale ultimo aspetto, la banca al fine di espletare tutti gli adempimenti inerenti alla **valutazione di adeguatezza**, previsti in relazione alla prestazione dei servizi di consulenza e gestione patrimoniale, si impegna ad acquisire dalla **clientela al dettaglio**, prima di procedere con la prestazione dei servizi di investimento, informazioni circa:

- a. gli obiettivi di investimento del cliente;
- b. la situazione finanziaria del cliente, al fine di verificarne la capacità di sopportazione dei rischi connessi agli investimenti proposti;
- c. le esperienze del cliente in tema di servizi e strumenti finanziari
- d. le conoscenze del cliente necessarie per comprendere i rischi inerenti all'operazione raccomandata o alla gestione del suo portafoglio.

La banca si doterà di opportune procedure organizzative ed informatiche volte a gestire la raccolta, l'archiviazione e l'elaborazione delle informazione sopradescritte

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

- di omettere la raccolta delle informazioni sui punti c) e d) presumendo che i clienti professionali possiedano le necessarie esperienze e conoscenze per comprendere i rischi inerenti qualsiasi prodotto, operazione e servizio per i quali siano classificati come professionali;

- limitatamente ai clienti che possono essere qualificati come clienti professionali di diritto , di omettere la raccolta delle informazioni sui punti b), c) e d) presumendo che essi siano finanziariamente in grado di sopportare qualsiasi rischio di investimento compatibile con gli specifici obiettivi di investimento, quando il servizio consista nella consulenza.

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 ulteriore maggiore semplificazione nell'ipotesi di servizio di consulenza prestato al cliente professionale di diritto in quanto potenzialmente limitata all'investigazione sugli obiettivi di investimento dello stesso.

Con riferimento al **valutazione di appropriatezza** la banca prevede di richiedere al **cliente al dettaglio** informazioni in merito:

- a. le esperienze del cliente in tema di servizi e strumenti finanziari
- b. le conoscenze del cliente necessarie per comprendere i rischi inerenti all'operazione raccomandata o alla gestione del suo portafoglio.

La banca si doterà di opportune procedure organizzative ed informatiche volte a gestire la raccolta, l'archiviazione e l'elaborazione delle informazione sopradescritte.

Resta fermo il diritto per la banca di presumere che il **cliente professionale** abbia il livello di esperienze e conoscenze necessario per comprendere i rischi connessi a quei determinati servizi di investimento od operazioni o a quei tipi di operazioni o prodotti per i quali è classificato come professionale. Di conseguenza la valutazione di appropriatezza per singole operazioni poste in essere da clienti professionali potrà essere omessa.

Infine, la banca si riserva la possibilità di svolgere i servizi di ricezione e trasmissione di ordini, collocamento di strumenti finanziari, negoziazione conto proprio ed esecuzione di ordini per conto della clientela in regime di **execution only**, usufruendo così degli sgravi di natura operativa derivanti dal mancato obbligo di procedere con le opportune valutazioni di appropriatezza. Tale possibilità è subordinata al rispetto delle seguenti condizioni:

1. che quelli oggetto di *execution only* siano servizi connessi a specifici strumenti finanziari definiti come "non complessi", quali azioni ammesse alla negoziazione in un mercato regolamentato, obbligazioni o altri titoli

- simili (esclusi quelli che incorporano, nella loro struttura, uno strumento derivato), OICVM ed altri strumenti finanziari non complessi;
2. il servizio venga prestato su iniziativa dell'investitore, il quale deve aver espressamente richiesto di riceverlo in regime di *execution only*;
 3. l'investitore sia stato chiaramente informato che l'impresa di investimento, nel prestare il servizio richiesto, non è tenuta a valutare l'idoneità dello strumento prestato o proposto e che, pertanto, non sussiste la tutela offerta dalle relative norme di comportamento degli intermediari. Tale informazione può essere resa in forma standardizzata;
 4. l'impresa di investimento rispetti i propri obblighi in tema di conflitto di interessi, di cui all'art. 18 della Direttiva.

VII.III *Retail client agreement*

L'art. 19, comma 7, della MiFID dispone l'obbligo per gli intermediari di predisporre "una registrazione che comprende il documento o i documenti concordati tra l'impresa di investimento ed il cliente in cui sono precisati i diritti e gli obblighi delle parti nonché le altre condizioni alle quali l'impresa fornirà servizi al cliente. I diritti e gli obblighi delle parti del contratto possono essere integrati mediante un riferimento ad altri documenti o testi giuridici".

Sulla base di tale previsione legislativa, la banca provvederà alla prestazione dei servizi di investimento a propri clienti al dettaglio non prima di aver provveduto alla conclusione con gli stessi di un contratto scritto. In particolare, la banca nella prestazione di tutti i servizi di investimento, anche per lo stesso servizio di consulenza in materia di investimenti sebbene non previsto dalla normativa¹⁴, ad un **nuovo** cliente al dettaglio per la prima volta dopo il 1° novembre, provvederà alla conclusione di un **accordo di base scritto**, in cui vengano fissati i diritti e gli obblighi essenziali dell'impresa e del cliente. Di tale contratto verrà mantenuta evidenza presso la banca mediante una apposita "registrazione"; copia dello stesso verrà consegnata al cliente.

Nella normativa vigente la materia dei contratti trova collocazione nell'art. 23 del nuovo TUF, che stabilisce come regola generale, l'obbligo di adottare, per i contratti aventi ad oggetto servizi di investimento dalla consulenza in materia di investimenti, la forma scritta. La particolarità della disciplina recata dal TUF consiste in ciò che la regola della forma scritta può essere derogata dalla CONSOB - sentita la Banca d'Italia – in presenza di motivate ragioni

¹⁴ La Direttiva 2004/39/CE esclude, infatti, l'obbligo della conclusione di un contratto scritto con i clienti per la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti. A tal proposito, preme ricordare che la MiFID ha incluso la consulenza in materia di investimenti in strumenti finanziari tra i servizi di investimento (considerando 3), precedentemente considerata tra i servizi accessori (art. 1, comma 6, lett. f, TUF). Infatti, per via della sempre maggiore dipendenza degli investitori dalle raccomandazioni personalizzate, è stato opportuno includere la consulenza in materia di investimenti tra i servizi di investimento che richiedono un'autorizzazione.

tecniche o in relazione alla natura professionale dei contraenti, in riferimento a particolari tipi di contratti per i quali la forma scritta si riveli non necessaria o non opportuna. Il corrispondente articolo nella regolamentazione di attuazione (art. 37 del nuovo RI) sembra, pertanto, disapplicare in presenza di clienti professionali regole tipicamente volte ad assicurare la tutela di controparti “deboli”.¹⁵

In relazione a quanto sopra esposto la Banca si riserva la facoltà di valutare, prima di procedere alla prestazione di tutti i servizi di investimento, di ottemperare all’obbligo della forma scritta dei contratti in presenza di clienti professionali e controparti qualificate.

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

Comunicazione rispetto all’esecuzione di ordini che esulino dalla gestione del portafoglio. La banca si impegna a fornire, su base regolare e con sufficiente grado di dettaglio, informazioni, sotto forma di “report”, 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 *report* riguardanti l’esecuzione di ordini connessi ai servizi di negoziazione e di raccolta ordini, 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 seguente¹⁶ contenente le seguenti informazioni: giorno e ora di negoziazione; tipo e natura dell’ordine; indicazione dello strumento e della sede di esecuzione dello stesso; il quantitativo; il prezzo unitario e il corrispettivo totale; le commissioni; le spese applicate.

¹⁵ Regole di fatto già non obbligatorie per la prestazione dei servizi di investimento nei confronti delle controparti qualificate (cfr. art. 24 della MiFID)

¹⁶ 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.

Obblighi di comunicazione riguardanti la gestione del portafoglio. Con riferimento al servizio di gestione del portafoglio di investimenti la banca si impegna a fornire ai propri clienti rendiconti periodici delle attività svolte (art. 54 del nuovo Regolamento Intermediari). Tra le informazioni che verranno riportate in tali *report* periodici si segnalano quelle riguardanti una sintesi dei contenuti e della valutazione del portafoglio, nonché l'importo totale delle competenze e degli oneri applicati durante il periodo oggetto del rendiconto. Tali rendiconti periodici verranno forniti ai **clienti al dettaglio** con cadenza semestrale. Peraltro, se il cliente al dettaglio lo richiede, il rendiconto verrà fornito su base trimestrale o anche mensile nel caso in cui il cliente al dettaglio abbia autorizzato un portafoglio caratterizzato da "effetto leva".

Qualora il cliente scelga di ricevere le informazioni sulle operazioni eseguite, operazione per operazione, la banca si impegna a fornire prontamente a tale cliente, all'atto dell'esecuzione di un'operazione da parte del gestore di portafoglio, le informazioni essenziali in merito a tale operazione su supporto durevole. In questo caso il rendiconto periodico avrà cadenza almeno annuale.

Obblighi di comunicazione aggiuntivi riguardanti le operazioni di gestione del portafoglio o le operazioni con passività potenziali. La banca, allorquando conclude operazioni di gestione del portafoglio per clienti al dettaglio o gestisce conti di clienti al dettaglio che includono "una posizione aperta scoperta su operazioni con passività potenziali", si impegna, in aggiunta agli obblighi, di cui all'art. 54 del nuovo Regolamento Intermediari, a comunicare ogni eventuale perdita che ecceda una determinata soglia, convenuta precedentemente con il cliente (art. 55 RI). Tale comunicazione verrà effettuata non più tardi della fine del giorno lavorativo in cui tale soglia è stata superata o nel giorno lavorativo successivo qualora la soglia sia stata superata in giorno non lavorativo.

Rendiconti degli strumenti finanziari o dei fondi 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 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 vantaggi maturati dal cliente in relazione ai servizi di investimento prestati.

Allegato 1 - SCHEMA DI LETTERA INFORMATIVA ALLA CLIENTELA

Gentile cliente,

dal 1° Novembre 2007 è in vigore la nuova disciplina europea sulla prestazione dei servizi finanziari (MiFID – Markets in Financial Instruments Directive). Tale disciplina definisce un quadro normativo uniforme per tutti i paesi dell'Unione Europea.

L'introduzione della MiFID comporterà alcuni cambiamenti nell'operatività in strumenti finanziari e nella relazione tra banca e cliente.

Uno dei principali obiettivi della nuova normativa è rappresentato dal perseguimento della giusta tutela dell'investitore. La prima conseguenza di tale obiettivo è l'obbligo per le banche di adottare un nuovo schema di classificazione della clientela.

Le banche sono tenute a classificare i propri clienti, in base a determinate caratteristiche, in una delle tre seguenti categorie:

- clienti al dettaglio
- clienti professionali
- controparti qualificate

A tal proposito, Le comuniciamo che **allo scopo di riconoscerle un livello massimo di tutela** è stato classificato inizialmente nella categoria di:

CLIENTE AL DETTAGLIO

A prescindere dalla classificazione attribuitaLe sarà comunque Suo diritto, in ogni momento Lei lo ritenesse opportuno, richiederci una diversa classificazione, qualora ne ricorrano i requisiti previsti dalla nuova normativa, anche in relazione a singoli servizi o operazioni. In tal caso, sarà nostra cura verificare il rispetto di tali requisiti e provvedere alla comunicazione della nuova classificazione attribuitaLe.

Di seguito si riporta una sintesi delle principali caratteristiche e tutele associate a ciascuna delle tre categorie di clientela.

Nel rimanere a Sua completa disposizione per qualsiasi chiarimento, Le porgiamo cordiali saluti.

Timbro e firma della banca

Cliente al dettaglio

Descrizione

Il "cliente al dettaglio" (*retail*) è il cliente a cui è garantito il massimo livello di tutela e di informativa. In particolare, la MiFID stabilisce che tali clienti sono rappresentati da tutti coloro che non sono "clienti professionali", né "controparti qualificate"

Informativa e tutela

La banca è tenuta, in tempo utile prima della prestazione del servizio, a rendere al "cliente al dettaglio" informazioni circa:

- la banca ed i servizi prestati;
- la natura ed i rischi degli strumenti finanziari offerti;
- le misure poste in essere ai fini della salvaguardia degli strumenti finanziari o dei fondi della clientela;
- i costi e gli oneri connessi agli strumenti finanziari e/o ai servizi prestati;
- le eventuali perdite nell'ambito di operazioni di gestione di portafogli o di operazioni con passività potenziali;
- all'esistenza ed ai 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.

Nei confronti del "cliente al dettaglio" si applicano tutte le norme che garantiscono:

- l'esecuzione degli ordini alle migliori condizioni possibili (*best execution*);
- la completa valutazione di appropriatezza e adeguatezza delle operazioni in servizi di investimento;
- la gestione dei conflitti di interesse in capo alla banca;
- la completa reportistica connessa ai servizi di investimento
- la predisposizione di un contratto in forma scritta per la prestazione dei servizi di investimento in cui vengono fissati i diritti e gli obblighi essenziali di entrambe le parti.

Passaggio a "cliente professionale"

Ai "clienti al dettaglio" è consentito il passaggio alla categoria dei "clienti professionali" nel rispetto di specifiche condizioni predefinite. La variazione comporta la rinuncia ad alcune delle tutele previste in favore del "cliente al dettaglio". La procedura da seguire per la modifica della categoria di classificazione è la seguente:

1. richiesta in forma scritta da parte del cliente di essere trattato come "professionale" a titolo generale oppure rispetto ad un particolare servizio, operazione, strumento o prodotto di investimento;
2. inoltro al cliente da parte della banca di una nota informativa contenente l'avvertimento che la nuova classificazione come cliente professionale comporta la perdita di alcune tutele;
3. dichiarazione scritta del cliente, in un documento diverso dal contratto, circa la propria consapevolezza delle conseguenze derivanti dalla perdita di tali protezioni;
4. verifica da parte della banca della sussistenza dei requisiti previsti dall'allegato 3, sezione II, punto 1) del Regolamento Intermediari (Del. Consob 11522/98 e ss mod.)
5. notifica al cliente della nuova classificazione

Cliente professionale

Descrizione

Il “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. Si distinguono tra i soggetti che lo sono *di diritto* (così come definiti dall’allegato 3, sezione I, Regolamento Intermediari - Del. Consob 11522/98 e ss. mod. - nonché dal Regolamento emanato dal MEF ai sensi dell’art. 6 comma 2-sexies del TUF) ed i soggetti che lo diventano *su richiesta* (cioè i clienti al dettaglio in possesso di specifici requisiti e le controparti qualificate che ritengono di non essere in grado di valutare o gestire i rischi assunti).

Informativa e tutela

La banca è tenuta, in tempo utile prima della prestazione del servizio, ad inviare al “cliente professionale” esclusivamente informazioni circa:

- la natura ed i rischi degli strumenti finanziari offerti;
- le misure poste in essere ai fini della salvaguardia degli strumenti finanziari o dei fondi della clientela;
- all’esistenza ed ai 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.

Nei confronti del “cliente professionale” si applicano le norme che garantiscono:

- l’esecuzione degli ordini alle migliori condizioni possibili (*best execution*);
- la parziale valutazione di adeguatezza delle operazioni in servizi di investimento (la valutazione dell’appropriatezza sarà omessa in quanto le esperienze e conoscenze sono presunte)
- la gestione dei conflitti di interesse in capo alla BCC;
- un livello di reportistica minimale.

Passaggio a cliente al dettaglio

I “clienti professionali” che ritengono di non essere in grado di valutare o gestire i rischi assunti o che desiderano un livello più alto di protezione possono chiedere di essere trattati come “clienti al dettaglio”.

La richiesta deve avvenire in forma scritta e deve indicare le tipologie di servizi/ operazioni/ prodotti ovvero i singoli servizi/ prodotti o operazioni per i quali si applica il trattamento come “cliente al dettaglio”.

Controparte qualificata

Descrizione

Sono “controparti qualificate” i clienti a cui sono prestati i servizi di esecuzione di ordini e/o negoziazione per conto proprio e/o ricezione e trasmissione ordini, definiti come tali dall’art. 6, comma 2 *quater*, lettera d), numeri 1,2,3 e 5 del TUF; nonché quelli definiti dall’art. 58 comma 2 del Regolamento Intermediari (Del. Consob 11522/98 e ss. mod.)

Informativa e tutela

Alle “controparti qualificate” si applicano esclusivamente le norme che garantiscono la corretta gestione dei conflitti di interesse.

Passaggio a cliente al dettaglio

Le “controparti qualificate” che ritengono di non essere in grado di valutare o gestire i rischi assunti o che desiderano il livello più alto di protezione possono chiedere di essere trattati, in via espressa (scritta), come “clienti al dettaglio”.

La richiesta deve avvenire in forma scritta e deve indicare le tipologie di servizi/ operazioni/ prodotti ovvero i singoli servizi/ prodotti o operazioni per i quali si applica il trattamento come “cliente al dettaglio”.

Passaggio a cliente professionale

Le “controparti qualificate” che ritengono di non essere in grado di valutare o gestire i rischi assunti o che desiderano un livello più adeguato di protezione possono chiedere, senza l’obbligo di una richiesta scritta, di essere trattati come “clienti professionale” in relazione a determinate tipologie di servizi/ operazioni/ prodotti ovvero a singoli servizi/ prodotti o operazioni.