

Policy di Classificazione della Clientela

Banca Alpi Marittime

INDICE

Schema da personalizzare a cura delle BCC-CR.....	Errore. Il segnalibro non è definito.
I. PREMESSA.....	3
II. CLASSIFICAZIONE STATICA DELLA CLIENTELA.....	7
III. GESTIONE DELLA CLIENTELA IN ESSERE AL 1° NOVEMBRE.....	9
IV.I Riclassificazione degli attuali clienti.....	10
IV. CLASSIFICAZIONE DINAMICA DELLA CLIENTELA.....	12
V.I <i>Upgrading</i> da clientela <i>retail</i> a clientela professionale.....	13
V.II <i>Upgrading</i> da clientela professionale a controparte qualificata.....	15
V.III <i>Downgrading</i> da controparti qualificate/clientela professionale a clientela professionale/ <i>retail</i> 15	
V. DIFFERENZE DI TRATTAMENTO IN FUNZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE OPERATA.....	17
VI.I Obblighi di informativa.....	17
VI.II Obblighi di acquisizione delle informazioni dai clienti.....	18
VI.III <i>Retail client agreement</i>	20
VI.IV Gli obblighi di reportistica verso l'investitore.....	21

I. PREMESSA

Il presente documento intende affrontare uno degli aspetti più rilevanti, e le relative misure attuative¹, 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, come del resto anche altre discipline, 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, per tale via, in un dannoso dispendio di risorse, tanto per l'intermediario, quanto per l'investitore: il primo sconterà gli oneri inevitabilmente conseguenti alla necessità di assicurare il rispetto di regole pervasive e dalla portata a volte molto circostanziata; il secondo subirà gli svantaggi derivanti, ad esempio, da un rallentamento nell'esecuzione delle operazioni, o dall'incremento dei costi dell'intermediario (che si tradurrà, inevitabilmente, in un aumento del prezzo dei vari servizi).

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.

¹ D.Lgs. n. 58/1998 e successive modifiche; Regolamenti Consob adottati con delibere n.: 11522/1998, 11768/1998 e 11971/1999 e successive modifiche; Direttiva comunitaria n. 2006/73/CE.

Obiettivo del presente documento è quello di rappresentare la politica di classificazione della clientela adottata dalla Banca Alpi Marittime (di seguito banca) 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.

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. Questo in quanto vige il cosiddetto principio della graduazione del livello di protezione in funzione della classificazione attribuita.

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")².

Di queste categorie, solo quella dei **clienti professionali** è oggetto di compiuta ed espresa definizione nella normativa di riferimento³. 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 ("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 ("su richiesta"). La classificazione "su richiesta" necessita di una valutazione di carattere sostanziale 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** 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

² Per una descrizione dettagliata di tali categorie si rinvia alla sezione dedicata alla *Classificazione statica della clientela*.

³ 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 rapporto, dunque, bisognerà anzitutto inquadrare il cliente applicando i criteri di classificazione automatica previsti dalla normativa. Successivamente, l’impresa di investimento dovrà offrire al cliente, con modalità che verranno di seguito descritte e sempre in fase di apertura del rapporto, 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.

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

II. CLASSIFICAZIONE STATICA DELLA CLIENTELA

Vengono di seguito riportate le **modalità di classificazione statica della clientela** nelle tre categorie previste dalla normativa.

1. Clientela professionale⁵ (*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.

2. Controparti qualificate⁶ (*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 fondazioni bancarie, i governi nazionali e i loro corrispondenti uffici, compresi gli

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.

- 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.

Peraltro, l'attribuzione della qualifica di "controparte qualificata" rileva esclusivamente nella prestazione di determinati servizi di investimento, ovvero per i servizi di negoziazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti e ricezione/trasmisione di ordini, inclusi i servizi accessori direttamente connessi alle relative operazioni.

3. **Clientela al dettaglio**, include i soggetti diversi dai clienti professionali (art. 4, comma 1, punto 12, della MiFID ed art. 26, punto 1, lett. e). Tali clienti vengono individuati mediante un approccio di tipo residuale, in quanto sono rappresentati da tutti coloro che non sono clienti professionali, né controparti qualificate 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.

III. 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*).

Poiché, secondo la MiFID, la categoria di operatore qualificato corrisponde solo concettualmente a quella di cliente professionale, ma non vi è una corrispondenza diretta tra le due, la banca potrà considerare in via automatica gli operatori qualificati nella categoria dei clienti professionali solo a determinate condizioni

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.

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.1 Riclassificazione degli attuali clienti.

Al 1° novembre 2007 ampia parte degli attuali clienti classificati come ordinari sarà ricondotta all'interno della categoria riservata alla clientela al dettaglio. In tal caso, il passaggio al nuovo regime normativo presenterà un **elemento di continuità** dato dal fatto che il cliente resterà nella categoria alla quale è associato il massimo livello di tutela.

Relativamente agli operatori qualificati, come definiti all'art. 31, comma 2, del Regolamento Consob 11522/1998 (ante modifiche di recepimento MiFID), la banca adotterà le seguenti linee guida

- sarà attribuita la qualifica di controparti qualificate, per tutti i clienti ad oggi inquadrati come istituzionali, ovvero le controparti bancarie (ovviamente nel caso risulti dagli accordi contrattuali che la Banca presta servizi di investimento alla controparte);
- gli altri operatori qualificati (ossia quelli classificati come tali su loro richiesta) saranno inseriti nella categoria della clientela al dettaglio.

Tale approccio consente di garantire, in via iniziale, una più estesa tutela a tutti i clienti della Banca, ad eccezione delle controparti bancarie. Successivamente, su richiesta esplicita del cliente, potrà valutarsi la possibilità di concedere una diversa classificazione alla stessa, previa acquisizione delle necessarie informazioni.

In tale circostanza, sebbene parrebbe non sussistere un obbligo generalizzato di preventiva **notifica** al cliente in ordine alla classificazione attribuitagli dall'intermediario⁹, la banca ritiene opportuno che i clienti già acquisiti **siano destinatari di una comunicazione** che precisi la loro classificazione nel nuovo scenario normativo secondo queste modalità.

Per il 1° novembre, la comunicazione riguarderà la sola clientela interessata da un cambiamento della categoria di appartenenza ossia:

- Gli operatori classificati come qualificati in base a vecchio regolamento 11522/98, che saranno inseriti nella categoria retail;
- Gli operatori che assumeranno la qualifica di controparte qualificata (a tale proposito si valuterà se tra i soggetti indicati dall'art. 6 TUF ci sono soggetti ai quali la Bcc presta servizi di investimento in base a specifica previsione contrattuale).

⁹ Infatti, sebbene l'art. 28 par. 1 della Direttiva 2006/73/CE disponga che gli intermediari notifichino ai nuovi clienti e ai clienti esistenti la loro classificazione in qualità di cliente al dettaglio, cliente professionale o controparte qualificata, secondo la bozza di regolamento emanata da Consob un simile adempimento sembrerebbe doversi osservare (solo) nei confronti dei clienti oggetto di diversa classificazione in conseguenza della sopravvenuta applicazione della MiFID. Si veda il commento Consob all'articolo 35 della Bozza di regolamento intermediari.

Sebbene si reputi sufficiente l'utilizzo di una lettera semplice per ottemperare alle norme regolamentari, sarà opportuno utilizzare una modalità con maggiore valenza probatoria (ad esempio raccomandata AR per le controparti bancarie e una comunicazione da far sottoscrivere agli altri clienti interessati). Nella comunicazione si dovrà ricordare al cliente che c'è stato un cambiamento rispetto alla precedente classificazione (es da operatore qualificato a cliente al dettaglio).

Per la clientela ordinaria (che farà parte della categoria retail in ambito Mifid), la comunicazione potrà avvenire nella fase di aggiornamento della documentazione contrattuale (le norme transitorie del TUF, stabiliscono il termine del 30 giugno 2008 per tale adempimento).

IV. 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*).

È bene precisare che l'assegnazione di partenza 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 di prima istanza (*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.

Vengono di seguito evidenziate le possibili variazioni di categoria consentite dalla normativa (*in toto* ed in relazione a determinati prodotti o servizi) e le modalità operative di gestione in caso di richiesta di diversa classificazione, sia da parte del cliente che su iniziativa della banca stessa.

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	Passaggio di categoria
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>

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

Ai clienti classificati nella categoria *retail* è consentito, in prima approssimazione, il passaggio alla categoria dei clienti professionali, rinunciando ad alcune delle protezioni previste dalla normativa. Tuttavia, tale passaggio è consentito solo attraverso il superamento di condizioni molto stringenti. In linea generale, infatti, la disapplicazione delle regole di condotta previste per la prestazione dei servizi nei confronti dei clienti non professionali è consentita solo dopo che la banca abbia effettuato una valutazione adeguata **della competenza, dell'esperienza e delle conoscenze** del cliente, attraverso 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 protezione;

La banca, prima di accettare la richiesta di passaggio di categoria, valuta l'esperienza, la competenza e le conoscenze del cliente in relazione a quei servizi/ strumenti per i quali ha richiesto una diversa classificazione. Il *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. 468/98¹⁰) può rappresentare un riferimento per valutare la competenza e le conoscenze del cliente.

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..."

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

- 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;
- il valore di portafoglio di strumenti finanziari del cliente, inclusi i depositi in contante e gli strumenti finanziari, deve superare 500.000 €;
- il cliente lavora o ha lavorato nel settore finanziario per almeno un anno in una posizione professionale che presuppone la conoscenza delle operazioni o dei servizi previsti.

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

La banca prima di accogliere la richiesta di diversa classificazione **accertterà** che il cliente possenga i requisiti suddetti. Si noti che, nello spirito della disciplina comunitaria, con il termine "accertarsi" si intende non solo una semplice presa visione della documentazione consegnata e/o attestata dal cliente, ma un accertamento "fattuale" delle caratteristiche dello stesso, **basato su dati oggettivi non discrezionali**. Sarà compito del cliente, pertanto, dimostrare con apposita documentazione, il rispetto dei suddetti requisiti.

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

V.II *Upgrading* da clientela 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).

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

V.III *Downgrading* da controparti qualificate/clientela professionale a clientela 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

¹¹ Art. 50 Direttiva 2006/73/CE

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

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.

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 ovvero, 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. Sebbene il cliente abbia il diritto di richiedere una diversa classificazione, la banca non è conseguentemente obbligata all'accettazione della stessa.

V. DIFFERENZE DI TRATTAMENTO IN FUNZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE OPERATA

Innanzitutto, occorre precisare come 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, piuttosto che ad 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.

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 le principali 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.

VI.I Obblighi di informativa

Con riferimento agli obblighi di informativa che la banca si impegna a rispettare con riferimento alla propria clientela, viene previsto quanto segue:

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 allorquando 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 informazione 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.*

VI.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:

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

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** la banca prevede di richiedere 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.

Infine, viene contemplata 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, tuttavia, risulta essere subordinata al rispetto delle seguenti condizioni:

1. si tratti di servizi connessi a specifici strumenti finanziari 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.

VI.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, inoltre, verrà consegnata al cliente.

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.

Nella normativa vigente la materia dei contratti trova collocazione nell'art. 23 del nuovo TUF, il quale stabilisce, come regola generale, l'obbligo di adottare, per i contratti aventi ad oggetto servizi di investimento diversi 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 tecniche o in relazione alla natura professionale dei contraenti, in relazione a particolari tipi di contratti per le quali la forma scritta si riveli non necessaria o non opportuna. Il corrispondente articolo nella regolamentazione di attuazione (art. 37 del nuovo Regolamento Intermediari) sembra, pertanto, disapplicare in presenza di clienti professionali regole tipicamente volte ad assicurare la tutela di controparti deboli¹⁵.

VI.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, verranno nel rispetto delle tempistiche stabilite dalla normativa di riferimento, 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;

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

- 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: 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.

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.

- 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, allorché 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.