



POLITICA DI CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

Documento adottato con delibera del
Consiglio di Amministrazione del 27/03/2018



INDICE

I. PREMESSA	3
II. RIFERIMENTI NORMATIVI	5
III. CLASSIFICAZIONE STATICA DELLA CLIENTELA	7
IV. CLASSIFICAZIONE DINAMICA DELLA CLIENTELA	10
IV.I <i>Upgrading</i> da clientela <i>retail</i> a clientela professionale	11
IV.II <i>Upgrading</i> da clientela <i>retail</i> a clientela professionale pubblica su richiesta	12
IV.III <i>Upgrading</i> da clientela professionale a controparte qualificata	12
IV.IV <i>Downgrading</i> da controparti qualificate a clientela professionale e/o <i>retail</i> e da clientela professionale a clientela <i>retail</i>	13
V. DIFFERENZE DI TRATTAMENTO IN FUNZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE OPERATA	14
V.I Obblighi di informativa	15
V.II Obblighi di acquisizione delle informazioni dai clienti	16
V.III <i>Retail client agreement</i>	17
V.IV Gli obblighi di reportistica verso l'investitore	18

I. PREMESSA

Il presente documento ha lo scopo di descrivere la politica di classificazione della clientela che Banca Etica ha adottato nel momento in cui essa presta servizi ed attività di investimento, nel rispetto di quanto disposto dalla normativa nazionale e comunitaria.

Uno dei principali obiettivi primari della normativa di riferimento¹ è rappresentato dalla tutela della clientela 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 scontrerà 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. Tuttavia, nella disciplina dei servizi di investimento, la natura "controparte qualificata" del cliente comporta la disapplicazione delle regole di comportamento, e non già l'integrale sottrazione del relativo servizio, o della relativa attività, dall'intera disciplina di settore.

Obiettivo del presente documento è quello di rappresentare la politica di classificazione della clientela adottata dalla **Banca Popolare Etica** (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

¹ D.Lgs. n. 58/1998 e successive modifiche; Regolamenti Consob adottati con delibere n.: 20307/2018, 16191/2007 e 11971/1999 e successive modifiche; Direttiva comunitaria n. 2014/65/CE, Regolamento Delegato 565/2017/CE, decreto del Mef nr.236 dell'11.11.2011.



(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.

Seguono 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. Tale principio ormai consolidato sia nella legislazione comunitaria, che nella normativa italiana di riferimento, implica di fatto un'applicazione totale, parziale o nulla delle regole di comportamento poste a carico della banca. Infatti, sebbene tutte le persone fisiche o giuridiche alle quali la banca presta servizi di investimento e/o servizi accessori vadano considerate, secondo quanto disposto della Direttiva 2014/65/CE genericamente come "clienti", questi hanno esigenze di tutela differenti a seconda della classificazione attribuita.

II. RIFERIMENTI NORMATIVI

La disciplina sulle regole di condotta deve essere modulata in funzione della categoria di clientela nei confronti della quale la banca presta il servizio di investimento. Infatti, uno degli obiettivi primari della Direttiva 2014/65/CE (MiFID II) è volto ad assicurare la tutela della propria clientela in base al nuovo schema di classificazione della stessa che la banca deciderà di adottare.

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 e clienti al dettaglio (individuati in via “residuale”)².

Di queste categorie, solo quella dei **clienti professionali** è oggetto di compiuta ed espressa 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 n. 3 al Regolamento Intermediari).

Le **controparti qualificate** (così definite solo in relazione a specifici servizi d’investimento: esecuzione di ordini per conto dei clienti e/o negoziazione in conto proprio e/o ricezione e trasmissione di ordini, - cfr. sul punto art. 30 della Direttiva MiFID II) si distinguono tra soggetti classificati nella categoria dalla MiFID II e soggetti che, sulla base di un eventuale esercizio di un’opzione da parte degli Stati membri, soddisfano requisiti predeterminati. L’art. 6, comma 2-*quater*, riportato nello schema di decreto legislativo 58/1998 (TUF) di attuazione della MiFID II e delle relative misure di attuazione, prevede che l’esercizio dell’opzione in parola sia demandato, in Italia, alla Consob, sentita la Banca d’Italia.

Relativamente ai clienti professionali, 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 TUF). Compete infatti alla Consob, sentita la Banca d’Italia, l’individuazione di clienti 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”).

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

³ Allegato II della Direttiva 2014/65/CE, recepito nell’allegato n. 3 al Regolamento CONSOB 20307/2018 (Regolamento Intermediari).



Infine, la normativa di riferimento individua, 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 massimo di tutela stabilito dalla MiFID II.

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.

L'impresa di investimento, infatti, sarà tenuta a osservare l'intera gamma delle regole di condotta previste dalla normativa, a salvaguardia degli interessi del cliente, quando rende un servizio di investimento a un cliente al dettaglio (art. 44 e ss. del Regolamento Delegato 2017/565/CE). Quando opera invece nei confronti di un cliente professionale, è esentata dall'osservanza di alcune delle regole di condotta. Infine, nell'ambito di un rapporto con una controparte qualificata, l'impresa di investimento è esentata dall'osservanza di un numero ancora maggiore di disposizioni, nell'ottica di un progressivo alleggerimento dei presidi posti a tutela degli interessi della clientela, in funzione del grado di sofisticatezza sempre maggiore della clientela.

⁴ Art. 45 del Regolamento Delegato 2017/565/CE.

III. CLASSIFICAZIONE STATICA DELLA CLIENTELA

La normativa comunitaria di primo e secondo livello, nonché la corrispondente normativa nazionale, individua tre categorie di clienti, assegnando a ciascuna di esse diversi livelli di protezione. L'inquadramento della clientela in una delle tre categorie avviene sulla base del possesso di determinati requisiti di natura oggettiva (*classificazione statica*). In sede di apertura di un rapporto con un cliente, dunque, la banca provvede ad inquadrare lo stesso applicando i criteri di classificazione automatica previsti dal legislatore, attribuendogli pertanto una determinata categoria di appartenenza.

Vengono di seguito riportate le **modalità di classificazione statica della clientela** nelle tre citate categorie.

1. CLIENTELA PROFESSIONALE

La categoria dei clienti professionali è composta da soggetti individuati espressamente dal legislatore ("clienti professionali di diritto") e da soggetti che richiedono di essere considerati clienti professionali e che posseggono l'esperienza, le conoscenze e le competenze necessarie per prendere consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e per valutare correttamente i rischi che assume.

Oltre alla distinzione soprariportata, il legislatore ha individuato un'ulteriore suddivisione fra clienti professionali "privati" (art.6, comma 2-quinquies del TUF) e "pubblici" (art.6, comma 2-sexies del TUF).

Pertanto, all'interno della classe in esame, si può individuare una prima suddivisione fra soggetti pubblici e soggetti privati, secondariamente un'ulteriore suddivisione fra soggetti che accedono di diritto alla categoria ed altri che vi accedono dietro valutazione dell'intermediario previa richiesta dell'interessato.

- **Clientela professionale privata** (ex art. 6 comma 2-quinquies del TUF ed Allegato n. 3 al Consob n. 20307/2018 "Regolamento Intermediari")
 - **Clientela professionale di diritto.**
Rientrano in questa categoria:
 - 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 fondi; 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 in conto proprio su mercati di strumenti finanziari e che aderiscono indirettamente al servizio di liquidazione, nonché al sistema di compensazione (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 Euro,
 - fatturato netto: 40.000.000 Euro,
 - fondi propri: 2.000.000 Euro.
- gli investitori istituzionali la cui attività principale è investire in strumenti finanziari, compresi gli enti dediti alla cartolarizzazione di attivi o altre operazioni finanziarie.
- **Clientela professionale su richiesta.**

Sono clienti professionali su richiesta i clienti al dettaglio che vengono classificati dalla Banca come professionali dietro loro esplicita richiesta, sulla base della valutazione di sostanziale idoneità e rispetto dei criteri e delle procedure previste al capitolo IV.
- **Clientela professionale pubblica** (ex art. 6 comma 2-sexies del TUF)
 - **Clientela professionale pubblica di diritto.**

L'articolo 6, comma 2-sexies del TUF rimanda al Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF) la competenza di definire con proprio regolamento i soggetti pubblici che rientrano di diritto o su richiesta nella categoria dei clienti professionali pubblici. Si tratta, in particolare, del Decreto MEF dell'11 novembre 2011, n. 236 che definisce Clienti professionali pubblici per tutti i servizi:

 - Il Governo della Repubblica;
 - La Banca d'Italia.

La banca informa il cliente professionale pubblico, prima di qualunque prestazione di servizi, che, sulla base delle informazioni di cui dispone, esso è considerato di diritto un cliente professionale e che sarà trattato come tale, a meno che l'intermediario e il cliente convengano diversamente.

La banca inoltre informa il cliente del fatto che può richiedere una modifica ed ottenere un maggior livello di protezione.

I clienti professionali pubblici possono richiedere al prestatore del servizio un trattamento quali clienti al dettaglio e concordare con gli intermediari un livello più elevato di protezione.
 - **Clientela professionale pubblica su richiesta.**

Il medesimo Decreto del MEF inquadra le Regioni, le Province autonome di Trento e Bolzano, i soggetti di cui all'art. 2 del decreto legislativo 18 agosto 2000, n. 267 nonché gli enti pubblici nazionali e regionali, quali proponenti della richiesta di classificazione come "Clienti professionali pubblici su richiesta" a condizione che soddisfino congiuntamente i seguenti requisiti:

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

2. CONTROPARTI QUALIFICATE⁵ (DI DIRITTO)

Rientrano in questa categoria:

- le SIM, le imprese di investimento UE, le banche, le imprese di assicurazioni, gli OICR, i gestori, i fondi pensione, gli intermediari finanziari iscritti nell'albo previsto dall' articolo 106 del T.U.

⁵ La presente lista ricalca quanto previsto all'art. 6, comma 2-quarter, lett.d) TUF.

Bancario, gli istituti di moneta elettronica, le fondazioni bancarie, i governi nazionali e i loro corrispondenti uffici, compresi gli organismi pubblici incaricati di gestire il debito pubblico, le banche centrali e le organizzazioni sovranazionali a carattere pubblico;

- le altre categorie di soggetti privati individuati con regolamento dalla Consob, sentita Banca d'Italia, nel rispetto dei criteri di cui alla direttiva n. 2014/65/UE e alle relative misure di esecuzione⁶;
- 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 e dalle controparti qualificate. 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. All'interno di questa classe non sono previste sottoclassi, mentre il livello di protezione deve intendersi massimo, sia in termini di criteri adottati per la valutazione di adeguatezza (conoscenza/esperienza, obiettivi di investimento e situazione finanziaria) che di correttezza e trasparenza per le regole di condotta adottate nella prestazione dei servizi di investimento.

⁶ 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. CLASSIFICAZIONE DINAMICA DELLA CLIENTELA

La Direttiva MIFID II 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 formalizzate 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>

IV.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 n. 3 al Regolamento Intermediari).

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;

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

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

- il cliente ha 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 accerta 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. L'attestazione viene notificata al cliente in forma scritta e la nuova classificazione decorre dal momento della ricezione da parte del cliente dell'attestazione di accoglimento della domanda.

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.

IV.II *UPGRADING DA CLIENTELA RETAIL*

A CLIENTELA PROFESSIONALE PUBBLICA SU RICHIESTA

Possono richiedere agli intermediari di essere trattati come clienti professionali le Regioni, le Province autonome di Trento e Bolzano, i soggetti di cui all'art. 2 del decreto legislativo 18 agosto 2000, n.267, nonché gli enti pubblici nazionali e regionali, a condizione che i richiedenti soddisfino congiuntamente i seguenti requisiti:

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

La disapplicazione di regole di condotta previste per la prestazione dei servizi nei confronti dei clienti non professionali è consentita se, dopo aver effettuato una valutazione adeguata delle competenze, delle esperienze e della conoscenze del responsabile della gestione finanziaria presso i soggetti di cui sopra, la banca può ragionevolmente ritenere, tenuto conto della natura delle operazioni o dei servizi previsti, che il cliente è effettivamente in grado di adottare con consapevolezza le proprie decisioni in materia di investimenti e di comprendere i rischi che assume.

I soggetti di cui sopra possono rinunciare alle protezioni previste dalle norme di comportamento solo una volta espletata la procedura seguente:

- a) i clienti devono comunicare per iscritto alla banca di essere in possesso dei requisiti di cui sopra e che desiderano essere trattati come clienti professionali, a titolo generale o rispetto ad un particolare servizio od operazione o tipo di operazione o di prodotto;
- b) alla comunicazione di cui alla lettera a) è allegata una dichiarazione del responsabile della gestione finanziaria attestante il possesso di un'adeguata qualificazione professionale in materia finanziaria, con indicazione dell'esperienza maturata nel settore finanziario;
- c) la banca avverte i soggetti, in una comunicazione scritta e chiara, di quali sono le protezioni e i diritti di indennizzo che potrebbero perdere;
- d) i clienti dichiarano per iscritto, in un documento separato dal contratto, di essere a conoscenza delle conseguenze derivanti dalla perdita delle protezioni e dei rischi assunti.

Prima di accettare la richiesta di rinuncia alle norme di protezione dell'investitore, la banca adotta le misure idonee ad accertare che il cliente che richiede di essere considerato cliente professionale soddisfi i requisiti sopra indicati. La banca rilascia al cliente specifica attestazione dalla quale risulta che l'intermediario ha valutato i requisiti ed ha accettato la richiesta del cliente di essere trattato come cliente professionale.

I soggetti che possono richiedere agli intermediari di essere trattati come clienti professionali, informano la banca delle eventuali modifiche che potrebbero influenzare la loro classificazione; in ogni caso, la banca adotta provvedimenti appropriati se constata che il cliente non soddisfa più le condizioni necessarie per ottenere il trattamento riservato ai clienti professionali.

IV.III *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. 30 della MiFID II, non lo sono di diritto.

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”.

IV.IV *DOWNGRADING* DA CONTROPARTI QUALIFICATE A CLIENTELA PROFESSIONALE E/O *RETAIL* E DA CLIENTELA PROFESSIONALE A CLIENTELA *RETAIL*

Il motivo per cui nei rapporti tra intermediari autorizzati e controparti qualificate/clienti professionali non si applicano una serie di regole di condotta 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 delle 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.

In termini generali, la banca, pur riservandosi la facoltà di rifiutare la richiesta di diversa classificazione, 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.

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.

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, in prima battuta, il livello di protezione e di tutela a cui sarà sottoposto. Fermo restando il diritto dei clienti di poter cambiare categoria (*cfr.* cap. IV), la banca è 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.

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.

Quando la banca inoltra tali comunicazioni a clienti oggetto di *upgrading*, la banca provvede a 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.

V.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. 46 del Regolamento Delegato 2017/565/CE);
 - *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. 48 del Regolamento Delegato 2017/565/UE);
 - *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. 49 del Regolamento Delegato 2017/565/UE);
 - *la gestione dei conflitti di interessi.* Verrà fornita una descrizione sintetica della politica sui conflitti di interesse adottata dalla banca in conformità all'art. 34 del Regolamento Delegato 2017/565/UE, con la possibilità per il cliente di richiedere maggiori dettagli (Art. 47 del Regolamento Delegato 2017/565/UE);
 - *l'informativa in materia di inducements.* Verranno dettagliate le informazioni da fornire al cliente prima della prestazione del servizio a norma dell'art. 24, comma 9, della Direttiva 2014/65/CE – MiFID II (Art. 11 della Direttiva Delegata 2017/593/UE);
 - *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. 50 del Regolamento Delegato 2017/565/CE);
 - *le eventuali perdite nell'ambito di operazioni di gestione di portafogli o di operazioni con passività potenziali* (Art. 62 del Regolamento Delegato 2017/565/CE);
 - *le sedi di esecuzione.* Verranno dettagliate le informazioni da fornire al cliente circa la strategia di esecuzione stabilita dalla banca in conformità a quanto disposto dall'Art. 66 del Regolamento Delegato 2017/565/2017;
 - *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 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;*
 - *alla natura e i rischi degli strumenti finanziari;*
 - *ai requisiti di informazione concernenti la salvaguardia degli strumenti finanziari o dei fondi della clientela; la gestione dei conflitti di interessi;*



- *l'informativa in materia di inducements;*
 - *i costi e oneri connessi agli strumenti finanziari o ai servizi.* Verranno fornite informazioni limitate come e se espressamente concordato con il cliente, salvo qualora la banca presti i servizi di consulenza in materia di investimento e/o gestione di portafoglio e/o quando, indipendentemente dal servizio prestato, gli strumenti finanziari interessati incorporino uno strumento derivato (Art. 50 del Regolamento Delegato 2017/565/UE);
 - *le eventuali perdite nell'ambito di operazioni di gestione di portafogli o di operazioni con passività potenziali* (Art. 62 del Regolamento Delegato 2017/565/CE);
 - *le sedi di esecuzione;*
 - *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:** la banca si impegna a precisare i termini di qualsiasi accordo per la prestazione di servizi di investimento o accessori (qualora necessari), e, in tempo utile prima della prestazione del servizio, a fornire le informazioni circa:
- *l'impresa di investimento e i suoi servizi;*
 - *alla natura e i rischi degli strumenti finanziari;*
 - *la gestione dei conflitti di interessi;*
 - *i costi e oneri connessi agli strumenti finanziari o ai servizi.* Verranno fornite informazioni limitate come e se espressamente concordato con il cliente, salvo qualora, indipendentemente dal servizio prestato, gli strumenti finanziari interessati incorporino uno strumento derivato e le controparti qualificate intendano offrirli ai suoi clienti (Art. 50 del Regolamento Delegato 2017/565/UE);
 - *ai requisiti di informazione concernenti la salvaguardia degli strumenti finanziari o dei fondi della clientela.*

V.II OBBLIGHI DI ACQUISIZIONE DELLE INFORMAZIONI DAI CLIENTI

Come più volte ricordato nel corso del presente documento, uno degli obiettivi primari che la MiFID II 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 inclusa la sua tolleranza al rischio;
- la situazione finanziaria del cliente, al fine di verificarne la capacità di sopportazione dei rischi connessi agli investimenti proposti compatibilmente con i suoi obiettivi di investimento;
- le esperienze e conoscenze del cliente necessarie per comprendere i rischi inerenti all'operazione raccomandata o alla gestione del suo portafoglio.

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

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



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

Conseguentemente, per i clienti professionali, la valutazione di adeguatezza, da operarsi in connessione con la prestazione del servizio di consulenza/gestione, sarà parzialmente semplificata rispetto a quella da effettuarsi nei confronti dei clienti al dettaglio, con maggiore semplificazione nell'ipotesi di servizio di consulenza prestato al cliente professionale di diritto 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.

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 il cliente è classificato come professionale. Di conseguenza, in via generale, la valutazione di appropriatezza per singole operazioni poste in essere da clienti professionali, in relazione ai quali la banca possieda informazioni aggiornate e complete circa le esperienze e conoscenze, potrà essere omessa.

Infine, viene contemplata la possibilità di svolgere determinati servizi 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.

V.III CLIENT AGREEMENT

La MiFID II 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 provvede alla prestazione dei servizi di investimento a propri clienti al dettaglio e/o professionali 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 il servizio di consulenza in materia di investimenti, ad un nuovo cliente al detta-



glio e/o professionale, 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.

Nella normativa vigente la materia dei contratti trova collocazione nell'art. 23 del nuovo TUF e 58 del Regolamento Delegato 2017/565/UE, il quale stabilisce, l'obbligo di adottare, per i contratti aventi ad oggetto servizi di investimento, la **forma scritta** per i clienti al dettaglio e/o professionali.

In relazione a quanto sopra esposto, la banca si riserva la facoltà di valutare, prima di procedere con la prestazione di tutti i servizi di investimento, se ottemperare all'obbligo della forma scritta dei contratti in presenza di clienti classificati anche come controparti qualificate.

V.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. 59 del Regolamento Delegato 2017/565/UE).

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;
- avviso di conferma dell'esecuzione dell'ordine, entro il giorno lavorativo seguente, con le seguenti informazioni: a) l'identificativo dell'impresa che effettua la comunicazione; b) il nome o altro elemento di designazione del cliente; c) il giorno di negoziazione; d) l'ora di negoziazione; e) la tipologia dell'ordine; f) l'identificativo della sede di esecuzione; g) l'identificativo dello strumento; h) l'indicatore acquisto/vendita; i) la natura dell'ordine in caso non si tratti di acquisto/vendita; j) il quantitativo; k) il prezzo unitario; l) il corrispettivo totale; m) la somma totale delle commissioni e spese addebitate e, qualora il cliente lo richieda, la relativa scomposizione in singole voci incluso, se pertinente, l'importo di qualsiasi maggiorazione o riduzione applicata qualora l'operazione sia stata eseguita da un'impresa di investimento durante una negoziazione per conto proprio e l'impresa di investimento abbia un obbligo di esecuzione alle condizioni migliori nei confronti del cliente; n) il tasso di cambio ottenuto, quando l'operazione comporta una conversione di valuta; o) le responsabilità del cliente in relazione al regolamento dell'operazione, compreso il termine per il pagamento o la consegna nonché i dettagli del conto pertinente, qualora tali responsabilità e dettagli non siano stati notificati in precedenza al cliente; p) quando la controparte del cliente è la stessa impresa di investimento o un'entità del suo stesso gruppo o un altro suo cliente, la dichiarazione di questo fatto, a meno che l'ordine sia stato eseguito tramite un sistema di negoziazione che facilita la negoziazione anonima..

In tutti i casi nei quali l'esito dell'ordine è subordinato alla conferma di un terzo soggetto o dal Mercato (negoziazione conto terzi o raccolta ordini), la banca prevede di adempiere ai suddetti obblighi solo mediante l'inoltro al cliente di una comunicazione entro il giorno lavorativo seguente la ricezione della conferma da tale terzo.



Relativamente alla reportistica verso la clientela classificata come controparte qualificata si applicano i requisiti applicabili alle comunicazioni verso i clienti al dettaglio e professionali come sopra indicate tranne nel caso in cui la banca stipuli con la controparte qualificata specifici accordi per stabilire i contenuti e le tempistiche delle comunicazioni.

- **Obblighi di comunicazione riguardanti la gestione del portafoglio** (se attiva) 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. 60 del Regolamento Delegato 2017/565/UE). 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 con cadenza trimestrale. Nel caso in cui il cliente abbia autorizzato un portafoglio caratterizzato da "effetto leva" la rendicontazione verrà fornita con cadenza mensile. 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** (se attivi) La banca, allorché conclude operazioni di gestione del portafoglio, si impegna, in aggiunta agli obblighi, di cui all'art. 60 del Regolamento Delegato 2017/565/UE, a comunicare al cliente quando il valore complessivo del portafoglio, valutato all'inizio di qualsiasi periodo oggetto della comunicazione, subisce un deprezzamento del 10 % e successivamente di multipli del 10 %, non più tardi della fine del giorno lavorativo nel quale la soglia è superata o, qualora essa sia superata in un giorno non lavorativo, non più tardi della fine del giorno lavorativo successivo (Art. 62 del Regolamento Delegato 2017/565/UE). La banca, inoltre, qualora detenga un conto di un cliente al dettaglio che include posizioni in strumenti finanziari caratterizzati dall'effetto leva o in operazioni con passività potenziali informano il cliente quando il valore iniziale di ciascuno strumento subisce un deprezzamento del 10 % e successivamente di multipli del 10 %. La comunicazione di cui al presente paragrafo dovrebbe essere effettuata strumento per strumento, se non diversamente concordato con il cliente, e non più tardi della fine del giorno lavorativo nel quale la soglia è superata o, qualora essa sia superata in un giorno non lavorativo, non più tardi della fine del giorno lavorativo successivo.
- **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. 63 del Regolamento Delegato 2017/565/UE). 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. La banca qualora detenga strumenti finanziari o fondi del cliente e presta al cliente il servizio di gestione del portafoglio può includere il rendiconto sulle attività del cliente nel rendiconto periodico che gli fornisce in applicazione dell'articolo 60, comma 1, del Regolamento Delegato 2017/565/UE.



www.bancaetica.it



I nostri materiali informativi sono realizzati nel rispetto dell'ambiente: impiego di materie prime certificate e riduzione degli scarti, processi produttivi efficienti e responsabili, promozione di comportamenti sostenibili. Queste sono solo alcune delle caratteristiche del nostro progetto di comunicazione.

Scopri di più su www.bancaetica.it/unasceltasostenibile