1 CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

La normativa di riferimento prevede tre distinte categorie di clientela cui corrispondono tre differenti livelli di tutela:

- clientela al dettaglio;
- clientela professionale;
- controparti qualificate.

La **clientela al dettaglio** ricomprende i soggetti che posseggono minore esperienza e competenza in materia di investimenti e necessitano, quindi, del livello di protezione più elevato, sia in fase precontrattuale, sia nella fase della prestazione dei servizi di investimento.

La **clientela professionale** è rappresentata da clienti che possiedono l'esperienza, le conoscenze e la competenza necessarie per prendere consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e per valutare correttamente i rischi che assumono. La clientela professionale necessita, quindi, di un livello di protezione intermedio. È prevista, infatti, una parziale esenzione dall'applicazione delle regole di condotta nei rapporti tra intermediari e clienti professionali.

Nel novero della clientela professionale rientrano i:

- **clienti professionali privati** (ex art. 6 comma 2-quinquies del TUF ed Allegato n. 3 al Consob n. 20307/2018 "Regolamento Intermediari") che ricomprendono:

- i clienti professionali di diritto 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 negoziatori 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 requisiti dimensionali:
        - totale di bilancio: € 20.000.000,00;
        - fatturato netto: € 40.000.000,00;
        - fondi propri: € 2.000.000,00;
    - gli investitori istituzionali la cui attività principale è investire in strumenti finanziari, compresi gli enti dediti alla cartolarizzazione di attivi o altre operazioni finanziarie;

- i clienti professionali su richiesta, che corrispondono a 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 3.1 delle Politiche in materia di Classificazione della clientela nei servizi di investimento;

- clienti professionali pubblici (ex art. 6 comma 2-sexies del TUF, individuati con il Decreto n. 236 del 11/11/2011 del Ministero dell'Economia e delle Finanze) che ricomprendono:

- i clienti professionali pubblici di diritto quali:
    - il Governo della Repubblica;
    - la Banca d'Italia;

- i clienti professionali pubblici su richiesta, il cui riconoscimento è riservato:
    - alle Regioni;
    - alle Province autonome di Trento e Bolzano;
    - ai soggetti di cui all'articolo 2 del decreto legislativo 18 agosto 2000, n. 267;
    - agli enti pubblici nazionali e regionali, 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.

Le **controparti qualificate** sono i clienti che possiedono il più alto livello di esperienza, conoscenza e competenza in materia di investimenti e, pertanto, necessitano del livello di protezione più basso esclusivamente nella prestazione nei loro confronti dei seguenti servizi:

- di ricezione e trasmissione di ordini;
- di negoziazione per conto proprio;
- di esecuzione di ordini.

Sono Controparti qualificate: 1) le Sim, le imprese di investimento UE, le banche, le imprese di assicurazione, gli OICR, i gestori, i fondi pensione, gli intermediari finanziari iscritti nell'albo previsto dall'articolo 106 del Testo Unico bancario, le società di cui all'articolo 18 del Testo Unico bancario, gli istituti di moneta elettronica, le fondazioni bancarie, i Governi nazionali e i loro corrispondenti uffici, compresi gli organismi pubblici incaricati di gestire il debito pubblico, le banche centrali e le organizzazioni sovranazionali a carattere pubblico; 2) le altre categorie di soggetti privati individuati con regolamento dalla Consob, sentita Banca d'Italia, nel rispetto dei criteri di cui alla direttiva 2014/65/UE e alle relative misure di esecuzione; 3) le categorie corrispondenti a quelle dei numeri 1) e 2) di soggetti di paesi non appartenenti all'Unione europea; 4) le imprese che siano qualificate come tali ai sensi dell'art. 30, par. 3, della direttiva 2014/65/UE dall'ordinamento dello stato UE in cui hanno sede o che siano sottoposte ad identiche condizioni o requisiti negli stati non UE in cui hanno sede.

2 VARIAZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE SU RICHIESTA DEL CLIENTE E SU INIZIATIVA DELL'INTERMEDIARIO

La classificazione iniziale comunicata dall'intermediario al cliente può essere modificata nel corso del rapporto, sia su iniziativa dell'intermediario che su richiesta del cliente.

L'intermediario su propria iniziativa può:

- trattare come cliente professionale o cliente al dettaglio un cliente classificato come controparte qualificata;
- trattare come cliente al dettaglio un cliente classificato come cliente professionale.

Il cliente può richiedere una variazione della classificazione attribuitagli dall'intermediario.

Le variazioni di classificazione che possono essere richieste dalla clientela sono le seguenti:

- da cliente al dettaglio a cliente professionale;
- da cliente professionale a controparte qualificata;
- da cliente professionale a cliente al dettaglio;
- da controparte qualificata a cliente professionale;
- da controparte qualificata a cliente al dettaglio.

La modifica del livello di classificazione può consistere in una richiesta del cliente di maggiore protezione (ad esempio nel caso di clienti professionali o le controparti qualificate che chiedono di essere trattati come clienti al dettaglio - c.d. "*downgrade*"), ovvero di minore protezione (per i clienti al dettaglio che chiedono di essere trattati come clienti professionali - c.d. "*upgrade*").

L'eventuale *upgrade* non viene richiesto o riconosciuto con riferimento a singoli prodotti o specifiche operazioni, ma determina effetti sull'intero rapporto di investimento. Conseguentemente, una volta perfezionato il processo di *opt-in*, da cliente al dettaglio a cliente professionale, quest'ultimo è trattato come tale a valere su tutte le operazioni su strumenti finanziari. Eventuali limitazioni all'offerta vengono definite nell'ambito del catalogo prodotti.

2.1 VARIAZIONE DA CLIENTE AL DETTAGLIO A CLIENTE PROFESSIONALE SU RICHIESTA E DA CLIENTE PROFESSIONALE A CONTROPARTE QUALIFICATA

Particolare attenzione va riservata ai casi in cui un cliente al dettaglio chiede di essere classificato quale cliente professionale, in quanto, in tal caso, il cliente rinuncia all'applicazione di un maggior livello di tutela riconosciutogli dalla normativa di riferimento.

In particolare, in caso di eventuale accoglimento della richiesta di classificazione come Cliente Professionale, gli intermediari possono presumere che il Cliente sia in grado di adottare consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e di valutare correttamente i rischi che assume. Nei confronti dei Clienti Professionali su richiesta, pertanto, gli intermediari potrebbero condurre una Valutazione di Adeguatezza meno approfondita e non effettuare la Valutazione di Appropriatezza.

Inoltre, la classificazione nell'ambito di tale categoria ha come conseguenza la disapplicazione di talune regole previste per i rapporti con i Clienti Retail, quali la:

- disapplicazione dell'obbligo di fornire informazioni su posizioni in strumenti finanziari caratterizzati dall'effetto leva o in operazioni con passività potenziali ai sensi dell'art. 62, par. 2, Reg. Delegato UE 2017/565;
- disapplicazione delle tutele previste in caso di offerta fuori sede ex art. 30 d.lgs. 58/98;
- possibile attenuazione degli obblighi informativi aventi ad oggetto natura e rischi degli strumenti finanziari ex art. 48 Reg. Delegato UE 2017/565.

Gli intermediari, inoltre, potrebbero concordare con i Clienti Professionali un'applicazione limitata degli obblighi informativi ex ante ed ex post aventi ad oggetto i costi e gli oneri:

- applicati dalla Banca o da altre parti, qualora il cliente sia stato indirizzato a tali altre parti, per i servizi di investimento e/o servizi accessori prestati al cliente;
- associati alla realizzazione e gestione degli strumenti finanziari.

Qualora il cliente professionale su richiesta, in qualsiasi momento, intenda tornare ad essere qualificato come cliente al dettaglio, dovrà effettuare apposita richiesta scritta alla Banca.

La disapplicazione delle suddette regole di condotta previste per la prestazione dei servizi nei confronti dei clienti non professionali è consentita se, dopo aver effettuato una valutazione adeguata della competenza, dell'esperienza e delle conoscenze del cliente, l'intermediario può ragionevolmente ritenere, tenuto conto della natura delle operazioni o dei servizi previsti, che il cliente sia in grado di adottare consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e di comprendere i rischi che assume. In tale contesto, il possesso dei requisiti di professionalità previsti per dirigenti e amministratori degli intermediari del settore finanziario, può essere considerato come un riferimento utile per valutare la competenza e le conoscenze del cliente.

Nell'ambito della valutazione che devono essere condotte per l'"upgrading" in relazione a competenza, esperienza e conoscenze del cliente, devono essere soddisfatti almeno due dei seguenti requisiti:

- il cliente ha effettuato operazioni di dimensioni significative sul mercato in questione con una frequenza media di 10 operazioni a trimestre nei quattro trimestri precedenti;
- il valore del portafoglio di strumenti finanziari del cliente, inclusi i depositi in contante, detenuti presso la Banca deve superare i 500.000 euro;
- il cliente lavora o ha lavorato nel settore finanziario per almeno un anno in una posizione professionale che presupponga la conoscenza delle operazioni e dei servizi previsti.

Ai fini della valutazione sostanziale delle conoscenze e competenze del cliente, la Banca può tenere anche conto di esperienze professionali, per periodi non inferiori a due anni, maturate anche in contesti diversi da quello finanziario e caratterizzate da attività di natura economico-finanziaria, di gestione degli investimenti, della tesoreria, della finanza aziendale, dei rischi finanziari, della pianificazione patrimoniale o di altre attività che presuppongano una conoscenza qualificata di strumenti, mercati e dinamiche finanziarie. La rilevanza di tali esperienze è accertata caso per caso sulla base della documentazione prodotta dal cliente.

In caso di persone giuridiche la suddetta valutazione è condotta con riguardo alla persona autorizzata ad effettuare operazioni e/o alla persona giuridica medesima.

I clienti al dettaglio possono rinunciare alle protezioni delle norme di comportamento esaminate in precedenza, solo una volta espletata la seguente procedura:

- il cliente deve comunicare per iscritto all'intermediario che desidera essere trattato come cliente professionale;
- l'intermediario, ricevuta la richiesta del cliente, e sussistenti almeno due dei requisiti analizzati in precedenza, deve avvertire il cliente, con una comunicazione scritta e chiara, di quali sono le protezioni e i diritti di indennizzo che potrebbe perdere;
- il cliente deve dichiarare per iscritto, in un documento separato dal contratto, di essere a conoscenza delle conseguenze derivanti dalla perdita di tali protezioni;
- l'intermediario comunica al cliente la sua nuova classificazione in qualità di cliente professionale su richiesta;
- l'intermediario, qualora valuti che il cliente non è in possesso dei suddetti requisiti, ovvero non ha adeguata conoscenza, esperienza e competenza in materia di investimenti, si rifiuterà di procedere con la variazione da cliente al dettaglio a cliente professionale, informando prontamente il cliente.

Il cliente professionale su richiesta, che intenda tornare ad essere qualificato come cliente al dettaglio, deve effettuare apposita richiesta scritta all'intermediario. Ulteriormente nel caso in cui il Cliente professionale chieda di essere classificato come controparte qualificata, tale classificazione comporta, ai sensi dell'art. 30 della Direttiva 2014/65/UE, la disapplicazione della quasi totalità delle disposizioni relative agli obblighi di condotta previsti in capo agli intermediari. È infatti prevista esclusivamente un'applicazione limitata delle disposizioni in tema di: i) informazioni precontrattuali; ii) rendicontazione.

2.2 VARIAZIONE DA CLIENTE PROFESSIONALE A CLIENTE AL DETTAGLIO

Spetta al cliente professionale chiedere un livello più elevato di protezione se ritiene di non essere in grado di valutare o gestire correttamente i rischi assunti. A tal fine i clienti considerati professionali concludono un accordo scritto con l'intermediario in cui si stabiliscono i servizi, le operazioni e i prodotti ai quali si applica il trattamento quale cliente al dettaglio.

2.3 VARIAZIONE DA CONTROPARTE QUALIFICATA A CLIENTE PROFESSIONALE

La classificazione come controparte qualificata non pregiudica la facoltà del cliente di chiedere, in via generale o per ogni singola operazione, di essere trattato come un cliente professionale.

A tale fine la controparte qualificata deve formulare tale richiesta per iscritto. In ogni caso, qualora una controparte qualificata richieda un livello di tutela più elevato senza specificare che intende essere trattato come cliente al dettaglio, si presume che essa voglia essere trattata dall'Intermediario come cliente professionale.

2.4 VARIAZIONE DA CONTROPARTE QUALIFICATA A CLIENTE AL DETTAGLIO

Quando una controparte qualificata richiede espressamente di essere trattata come un cliente al dettaglio, è necessario che la controparte qualificata e l'intermediario concludano un accordo scritto in cui si stabiliscano i servizi, le operazioni e i prodotti ai quali si applica il trattamento quale cliente al dettaglio.