

# Strategia per la classificazione della clientela

# Indice generale

1.Introduzione.....	3
2.Riferimenti normativi.....	5
3.Classificazione statica della clientela.....	7
3.1 Clientela professionale di diritto.....	7
3.2 Controparti qualificate.....	7
3.3 Clientela al dettaglio.....	8
4.Classificazione dinamica della clientela.....	9
4.1 Upgrading da clientela retail a clientela professionale.....	9
4.2 Upgrading da clientela professionale a controparte qualificata.....	11
4.3 Downgrading da controparti qualificate/clientela professionale a clientela professionale/retail.....	11
5.Differenze di trattamento in funzione della classificazione operata.....	13
5.1 Obblighi di informativa.....	13
5.2 Obblighi di acquisizione delle informazioni dai clienti.....	14
5.3 Retail client agreement.....	15
5.4 Gli Obblighi di reportistica verso l'investitore.....	16

## 1. Introduzione

Il presente documento intende affrontare uno degli aspetti più rilevanti, e le relative misure attuative, 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, *Markets in Financial Instruments Directive* – MiFID).

Uno dei principali obiettivi della normativa in esame 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 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 da Mediocredito Trentino Alto Adige S.p.A. (di seguito "Mediocredito" o la "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 dalla Banca 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, tuttavia, rimessa alla valutazione discrezionale della banca, che potrebbe, anche sulla base di quanto definito nella presente strategia, 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 descritti.

Nella parte finale del documento, si riporta 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, sulla base del cosiddetto principio di graduazione del livello di protezione in funzione della classificazione attribuita. Tale principio, ormai consolidato sia nella legislazione comunitaria, sia 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 2004/39/CE al considerando n. 40 e all'art. 4, comma 1, punto 10, genericamente come "clienti", questi hanno esigenze di tutela differenti a seconda della classificazione attribuita.

## 2. 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 MiFID è quello di assicurare la tutela della propria clientela in base allo schema di classificazione che la banca adotta.

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")<sup>1</sup>.

Di queste categorie, solo quella dei **clienti professionali** è oggetto di compiuta ed espressa definizione nella normativa di riferimento<sup>2</sup>. 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 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 16190/2007).

Le **controparti qualificate** (così definite solo in relazione a specifici servizi – *cfr.* sul punto, l'art. 58 del Regolamento 16190/2007) 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). L'art. 6, comma 2-*quater*, riportato nello schema di decreto legislativo di attuazione della MiFID 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.

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

Relativamente ai clienti professionali invece, 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 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").

---

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

<sup>2</sup> Allegato II della Direttiva 2004/39/CE e Allegato n. 3 del Regolamento Consob 16190/2007.

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, l'impresa di investimento deve anzitutto inquadrare il cliente, applicando i criteri di classificazione automatica previsti dalla normativa. Successivamente, 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 una differente categoria di clientela<sup>3</sup>. Infatti, la classificazione della clientela può essere modificata, sia su iniziativa dell'impresa di investimento, sia su richiesta del cliente. In quest'ultima ipotesi, la variazione risulterà sempre essere subordinata alla valutazione discrezionale dell'impresa di investimento (ove tale variazione sia stata contemplata come possibile nella strategia 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. 27 e ss. della Direttiva 2006/73/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 (Art. 24 della MiFID e corrispondente art. 58 del Regolamento Consob 16190/2007).

---

<sup>3</sup> Art. 28 della Direttiva 2006/73/CE e il corrispondente art. 35 del Regolamento Consob 16190/2007.

### 3. 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.

#### 3.1 Clientela professionale di diritto<sup>4</sup>

La clientela professionale 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.

#### 3.2 Controparti qualificate<sup>5</sup>

Le controparti qualificate includono:

- 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 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;

<sup>4</sup> La presente lista ricalca quanto previsto nell'Allegato 3 del Regolamento Consob 16190/2007.

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

- 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 esecuzione<sup>6</sup>;
- 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, ossia per i servizi di negoziazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti e ricezione e trasmissione di ordini, inclusi i servizi accessori direttamente connessi alle relative operazioni.

### 3.3 Clientela al dettaglio<sup>7</sup>

La 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. Ad essi si applica il regime ordinario di tutela stabilito dagli artt. 19 e ss. della MiFID.

---

<sup>6</sup> Essendo le "controparti qualificate" una categoria integralmente nuova per l'ordinamento italiano, attualmente la Consob non ha optato per alcuna estensione della categoria a "imprese" dotate di requisiti predeterminati. Nell'ipotesi in cui la Consob, avvalendosi della facoltà riconosciuta dalla normativa comunitaria, decidesse di considerare come controparti qualificate le imprese che rientrano tra i clienti professionali di diritto ai sensi della MiFID, tali imprese potranno essere effettivamente trattate come controparti qualificate solo se abbiano dato una **conferma esplicita** di accettare questo trattamento.

<sup>7</sup> La presente lista ricalca quanto previsto all'art. 6, comma 2-*quarter*, lett.d) TUF.

## 4. 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.

Di seguito sono formalizzate le possibili variazioni di categoria consentite dalla normativa (anche 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:

MiFID – Variazioni di classificazione		
Classificazione statica	Classificazione Dinamica	Passaggio di categoria
Da clientela <i>retail</i>	A clientela professionale	Upgrading
Da clientela professionale	A controparte qualificata	Upgrading
Da controparte qualificata	A clientela professionale	Downgrading
Da cliente professionale	A cliente al dettaglio	Downgrading
Da controparte qualificata	A cliente al dettaglio	Downgrading

### 4.1 *Upgrading* da clientela<sup>8</sup> *retail* a clientela professionale

Ai clienti classificati nella categoria *retail* è consentito 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 la 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<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> La presente lista ricalca quanto previsto all'art. 6, comma 2-*quarter*, lett.d) TUF.

<sup>9</sup> Cfr. allegato 3, Sez. II, Clienti Professionali Privati, Nuovo Regolamento Intermediario Consob n. 16190.

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

- 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;
- inoltro al cliente di una nota informativa contenente l'avvertimento che la nuova classificazione come cliente professionale comporta la perdita di alcune protezioni;
- 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.

**La Banca**, nell'ottica di garantire ai clienti il maggior grado di tutela e di ridurre nel contempo i rischi legali e reputazionali, **non consentirà di regola il passaggio di un "cliente al dettaglio" nella categoria dei "clienti professionali"** se non in casi eccezionali in cui appaiono incontestabili e documentabili, anche alla luce dell'attività pregressa, la competenza e la conoscenza del cliente in materia di servizi di investimento.

Nei casi in cui la Banca, in base a quanto previsto dall'art. 35, comma 3, lettera b) del Regolamento Intermediari, si sia avvalsa della facoltà di classificare come "cliente al dettaglio" un cliente considerato "professionale", il passaggio sarà consentito previa presentazione e verifica dei documenti necessari ad attestare il possesso in capo al cliente dei requisiti di cui alla Capitolo 3 della presente strategia.

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, **accerterà** che il cliente possiede i requisiti suddetti<sup>10</sup>.

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* ogni qualvolta ritenga che il cliente non possieda i requisiti richiesti dalla normativa applicabile o dalle procedure interne adottate, purché tale rifiuto non appaia in concreto discriminatorio o comunque palesemente lesivo degli

---

<sup>10</sup> Si noti che, nello spirito della disciplina comunitaria, con il termine "accertare" si intende non solo una semplice presa visione della documentazione consegnata e/o attestata dal cliente ma anche 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.

interessi del cliente.

#### **4.2 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 vi appartengono di diritto. Tale opzione legislativa, tuttavia, non è esente da vincoli, in quanto<sup>11</sup>:

- 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 sarà trattato come controparte qualificata solo in relazione a quei servizi/strumenti per i quali potrebbe essere trattato come cliente professionale);
- deve trattarsi di persona giuridica;
- devono osservarsi espresse condizioni imposte dal legislatore nazionale<sup>12</sup>.

Con riferimento all'ultimo punto, la Consob, 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".

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

#### **4.3 Downgrading da controparti qualificate/clientela professionale a clientela professionale/retail**

Il motivo per cui nei rapporti tra intermediari autorizzati e controparti qualificate non si applica una serie di regole di condotta<sup>13</sup> è rappresentato dalla presunzione che il livello di esperienza, competenza e conoscenze dei soggetti coinvolti sia tale da comprendere i rischi inerenti qualsiasi servizio/operazione, nonché dalla considerazione che le controparti siano finanziariamente in grado di sopportare i rischi compatibili con gli specifici obiettivi d'investimento prefissati. In tal senso, si lascia libertà alle parti di applicare, di comune accordo, le disposizioni che meglio tutelano gli interessi della parti.

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

<sup>11</sup> Art. 50 Direttiva 2006/73/CE.

<sup>12</sup> Per l'Italia è stata delegata la Consob, a Art. 6, comma 2-quarter, lett. d), punto 1), del nuovo TUF.

<sup>13</sup> 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. 16190, 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.

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 avente 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.

## 5. Differenze di trattamento in funzione della classificazione operata

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.

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 (*cf.* cap. V), 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.

Innanzitutto, la Banca provvederà a notificare a tutti i propri clienti, su supporto duraturo:

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

La Banca si impegna, inoltre, a notificare le informazioni di cui ai punti precedenti subito dopo la loro acquisizione. Quando la Banca inoltra tali comunicazioni a clienti oggetto di *upgrading* si impegna a dettagliare le principali conseguenze connesse alla nuova classificazione attribuita.

### 5.1 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 in merito:
  - all'impresa di investimento e i suoi servizi. La Banca dovrà esplicitare tutte le informazioni generali riguardanti la Banca e i servizi offerti alla clientela<sup>14</sup>;
  - alla natura e rischi degli strumenti finanziari. La Banca dovrà fornire ai clienti una descrizione sufficientemente dettagliata in merito alla natura, alle caratteristiche del tipo specifico di strumento finanziario e ai rischi ad esso connessi<sup>15</sup>;
  - alla salvaguardia degli strumenti finanziari o dei fondi della clientela. La Banca dovrà fornire al cliente informazioni in merito alla detenzione degli strumenti finanziari appartenenti a quest'ultimo, oltre ad informazioni relative ad altri servizi<sup>16</sup>;
  - ai costi e oneri connessi agli strumenti finanziari o ai servizi. La Banca dovrà fornire al cliente informazioni sui costi e gli oneri relativi ai servizi prestati o da prestare. In particolare, gran parte di tali informazioni sarà rappresentata dal prezzo totale che il

14 Cfr. art. 29 del Regolamento Intermediari.

15 Cfr. art. 31 del Regolamento Intermediari.

16 Cfr. art. 30 del Regolamento Intermediari.

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<sup>17</sup>;

- le eventuali perdite nell'ambito di operazioni di gestione di portafogli o di operazioni con passività potenziali<sup>18</sup>;
- l'esistenza ed i termini di eventuali diritti di garanzia o privilegi che l'impresa detiene o potrebbe detenere sugli strumenti finanziari o fondi del cliente o di eventuali diritti di compensazione che essa detiene in relazione ad essi.

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 ai rischi degli strumenti finanziari;
- ai requisiti di informazione concernenti la salvaguardia degli strumenti finanziari o dei fondi della clientela. In particolare, verrà fatto esplicito riferimento all'ipotesi in cui i conti che contengono strumenti finanziari o fondi siano soggetti ad un ordinamento giuridico diverso da quello di uno Stato membro;
- all'esistenza ed ai termini di eventuali diritti di garanzia o privilegi che l'impresa detiene o potrebbe detenere sugli strumenti finanziari o fondi del cliente o di eventuali diritti di compensazione che essa detiene in relazione ad essi.

3. Controparti qualificate: non sono previsti gli obblighi informativi di cui sopra nei confronti di tale categoria di clienti.

## 5.2 Obblighi di acquisizione delle informazioni dai clienti

Uno degli obiettivi primari che la MiFID intende perseguire è un elevato livello di tutela che le imprese di investimento dovrebbero garantire alla propria clientela. Tali obblighi sono stati concretamente tradotti in una particolare classificazione della clientela, nella necessità di garantire ad essa un adeguato livello di informazione e, infine, nella necessità di ottenere dalla medesima 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 di gestione patrimoniale, si impegna ad acquisire dalla **clientela al dettaglio**, prima di procedere con la prestazione dei servizi di investimento, informazioni in merito:

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

Con riguardo ai **clienti professionali**, la Banca ha deciso, avvalendosi legittimamente di una opzione concessa dalla normativa di riferimento, di presumere che gli stessi:

---

<sup>17</sup> Cfr. art. 32 del nuovo Regolamento Intermediari.

<sup>18</sup> Cfr. art. 33 del nuovo Regolamento Intermediari.

- possiedano la necessaria esperienza e conoscenza per comprendere i rischi inerenti a qualsiasi prodotto, operazione e servizio in relazione ai 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. Tale presunzione, tuttavia, vale 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, sarà parzialmente semplificata rispetto a quella da effettuarsi nei confronti dei clienti al dettaglio. Maggiore semplificazione vi sarà nell’ipotesi in cui il servizio di consulenza prestato dalla Banca sarà rivolto ai clienti professionali “di diritto”, in quanto, in tale circostanza la Banca potrà limitarsi ad ottenere dagli stessi le informazioni necessarie in merito ai loro obiettivi di investimento.

Con riferimento al **test di appropriatezza** la Banca si impegna a richiedere al cliente informazioni in merito alla sua conoscenza ed esperienza in materia di investimenti riguardo al tipo specifico di prodotto o servizio proposto o chiesto, al fine di determinare se il servizio o prodotto risulti appropriato per il cliente.

Resta fermo il diritto per la Banca di presumere che il cliente professionale abbia il livello di esperienza e conoscenza 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.

### **5.3 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 ai 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 – incluso il servizio di consulenza in materia di investimenti, sebbene non previsto dalla normativa<sup>19</sup> – ad un cliente al dettaglio, provvederà alla conclusione di un **accordo di base scritto**, in cui vengano fissati i diritti e gli obblighi essenziali della Banca e del cliente. Di tale contratto verrà mantenuta evidenza presso la Banca mediante una apposita “registrazione”; copia dello stesso, inoltre, verrà consegnata al cliente.

---

<sup>19</sup> 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.

Sebbene l'art. 37 del Regolamento Intermediari sembri disapplicare, in presenza di clienti professionali, le regole tipicamente volte ad assicurare la tutela di controparti deboli<sup>20</sup>, la Banca, prima di procedere alla prestazione di tutti i servizi di investimento, intende ottemperare all'obbligo della forma scritta dei contratti anche in presenza di clienti professionali e controparti qualificate.

#### **5.4 Gli Obblighi di reportistica verso l'investitore**

Al fine di elevare il livello di tutela da garantire alla clientela, la Banca si impegna a garantire un'adeguata reportistica con riferimento ai servizi di investimento prestati. In particolare, nel rispetto della tempistica stabilita dalla normativa di riferimento, la Banca invierà ai clienti le seguenti rendicontazioni.

1. *Rendicontazione dei servizi prestati*. La Banca si impegna a fornire ai propri clienti, su base regolare e con sufficiente grado di dettaglio, le informazioni di cui all'art. 53 del Regolamento Intermediari, in relazione alla tipologia del servizio di investimento prestato diversa dalla gestione del portafoglio.

Con specifico riferimento alle *rendicontazioni* nella prestazione dei servizi di esecuzione di ordini, collocamento, la Banca:

- fornirà una pronta comunicazione al cliente, su supporto duraturo, contenente informazioni essenziali riguardanti l'esecuzione dell'ordine;
- nel caso di cliente al dettaglio, fornirà al cliente un avviso su supporto duraturo con le seguenti informazioni:
  - identificazione intermediario;
  - nome o altro elemento di designazione del cliente;
  - giorno di esecuzione;
  - identificazione sede esecuzione;
  - identificazione dello strumento e del tipo operazione (acquisto o vendita);
  - quantitativo;
  - prezzo unitario e corrispettivo totale.

2. *Obblighi di rendicontazione aggiuntivi per le operazioni con passività potenziali*. La Banca, qualora amministra conti di clienti al dettaglio che includono "una posizione aperta scoperta su operazioni con passività potenziali", si impegna a comunicare al cliente eventuali perdite che superino una predeterminata soglia convenuta con lo stesso<sup>21</sup>. La banca provvederà ad effettuare tale comunicazione non più tardi della fine del giorno lavorativo nel quale tale soglia viene stata superata o, qualora tale soglia venga superata in un giorno non lavorativo, della fine del giorno lavorativo successivo.

---

<sup>20</sup> Regole di fatto già non obbligatorie per la prestazione dei servizi di investimento nei confronti delle controparti qualificate (cfr. art. 24 della MiFID). Nella normativa pre-MiFID, 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.

<sup>21</sup> Cfr. art. 55 del Regolamento Intermediari.

3. *Rendiconti degli strumenti finanziari e delle disponibilità liquide della clientela.* La Banca provvede ad inviare, quanto meno una volta all'anno, al cliente un rendiconto degli strumenti finanziari o delle disponibilità liquide detenute per conto del cliente medesimo su supporto duraturo<sup>22</sup>. La rendicontazione include: i dettagli di tutti gli strumenti finanziari e delle disponibilità liquide detenuti dalla Banca per il cliente alla fine del periodo oggetto del rendiconto; la misura con cui gli strumenti finanziari o le disponibilità liquide sono stati oggetto di operazioni di finanziamento tramite titoli; l'entità di eventuali benefici maturati dal cliente in virtù della partecipazione ad operazioni di finanziamento tramite titoli e la base sulla quale tali benefici sono maturati.

---

<sup>22</sup> Cfr. art. 56 del Regolamento Intermediari.