



Politica di Gruppo in materia di classificazione della clientela ai fini MiFID

| | |
|-----------------------|--|
| Tipo Documento | Politica di Gruppo |
| Codifica | GBCI-POL-M9-03-R01 |
| Approvato da | Consiglio di Amministrazione di Iccrea Banca |

Indice

| | |
|--|----|
| Indice | 1 |
| 1. Modalità di gestione del documento | 3 |
| 1.1. Cronologia delle revisioni..... | 3 |
| 1.2. Ambito di applicabilità | 4 |
| 1.3. Emanazione e norme abrogate in Iccrea Banca..... | 5 |
| 2. Oggetto..... | 6 |
| 3. Approvazione ed aggiornamento..... | 7 |
| 4. Principali definizioni | 8 |
| 5. Principali riferimenti normativi..... | 9 |
| 5.1. Principali riferimenti normativi esterni | 9 |
| 5.2. Principali riferimenti normativi interni | 9 |
| 6. Ruoli principali | 10 |
| 7. Disposizioni in materia di classificazione della clientela | 11 |
| 7.1. Classificazione della clientela | 11 |
| 7.2. Variazione della classificazione della clientela | 13 |
| 7.3. Diversità di trattamento in funzione della classificazione operata..... | 15 |
| 8. Modalità di recepimento del documento | 17 |

1. Modalità di gestione del documento

| | |
|--------------------------------|---|
| Società emittente: | ICCREA Banca |
| Titolo: | Politica di Gruppo in materia di classificazione della clientela |
| Identificazione del documento: | GBCI-POL-M9-03-R01 |
| Tipologia documento: | Politica di Gruppo |
| Classificazione: | Privato di Gruppo (GBCI) |
| Owner di riferimento: | Area Chief Business Officer – Divisione Private & Wealth Management |
| Redattore: | Area Chief Business Officer – UO WM Servizi di Consulenza – MiFID |
| Validatore: | Area Chief Business Officer |
| Verificatore: | Area CCO - U.O. Normativa Finanziaria Area CRO Area CAMLO |
| Approvatore: | Consiglio di Amministrazione della Capogruppo |
| Direttiva di riferimento: | |

1.1. Cronologia delle revisioni

| Numero Versione | Data approvazione | Principali interventi di aggiornamento |
|-----------------|-------------------|---|
| 1.0 | CdA 18/12/2020 | Prima versione del documento per il Gruppo Bancario Cooperativo |

1.2. Ambito di applicabilità

La presente Politica si applica alle Società di seguito elencate (alla data di approvazione del presente documento):

| Perimetro Gruppo | Tipo intermed. | Denominazione sociale | Applic. | Perimetro Gruppo | Tipo intermed. | Denominazione sociale | Applic. |
|------------------------------|--------------------------|--|---------|---------------------|---------------------|---|---------|
| Banca Capogruppo | Banca | Iccrea Banca SpA | ✓ | Perimetro Indiretto | Società strumentale | Coopersystem Sc | |
| Banche Affiliate | | Tutte le Banche Affiliate | ✓ | | | Sigest Srl | |
| Perimetro Diretto | | Iccrea BancaImpresa SpA | ✓ | | | BED Brianza Elaborazione Dati Srl | |
| | | Banca Sviluppo SpA | ✓ | | | In.Cra. Soc. Cons. | |
| | | Banca Mediocredito del Friuli Venezia Giulia SpA | | | | Immobiliare Banca d'Alba Srl | |
| | Finanziaria | BCC CreditoConsumo SpA | | | | BIT Servizi per l'investimento sul territorio SpA | |
| | | BCC Factoring SpA | | | | | |
| | | BCC Lease SpA | | | | | |
| | Società di Gestione | BCC Risparmio & Previdenza SGR | ✓ | | | | |
| | Società strumentale | BCC Beni Immobili Srl | | | | | |
| | | BCC Gestione Crediti SpA | | | | | |
| | | BCC Solutions SpA | | | | | |
| BCC Sistemi Informatici SpA | | | | | | | |
| BCC Servizi Assicurativi Srl | | | | | | | |
| Sinergia S.p.A. | | | | | | | |
| Sirius Project Srl | | | | | | | |
| No GBCI | FDR Gestione Crediti SpA | | | | | | |
| | Mo.C.R.A. Srl | | | | | | |
| | Ventis Srl | | | | | | |
| | Ventis SpA | | | | | | |
| | 13metriquadri Srl | | | | | | |



1.3. Emanazione e norme abrogate in Iccrea Banca

| | |
|-----------------|------------|
| Emanato con: | OD 08/2021 |
| Norme abrogate: | NA |

2. Oggetto

La Direttiva (UE) 2014/65 del 15 marzo 2014 (di seguito MiFID II) relativa ai mercati degli strumenti finanziari, recepita a livello nazionale dal Decreto Legislativo n. 129 del 3 agosto 2017, ha come obiettivo lo sviluppo di un mercato unico dei servizi finanziari in Europa, nel quale siano assicurate la trasparenza e la protezione degli investitori. Tra l'altro, la normativa richiede alle imprese di investimento di determinare i criteri in base ai quali i propri clienti devono essere classificati nelle tre categorie previste dalla normativa: "Controparti Istituzionali", "Clientela Professionale" o "Clientela al dettaglio". Di conseguenza, l'applicazione della disciplina sulle regole di condotta per gli intermediari dovrà essere modulata in funzione della categoria di clientela nei confronti della quale sono prestati i servizi di investimento. Lo scopo del presente documento è, in particolare, quello di riportare i principi e le linee guida con riferimento alle attività attraverso le quali le Società in Perimetro provvedono a:

- definire i criteri adottati per l'inquadramento iniziale della clientela all'interno delle classi previste dalla normativa;
- definire tutte le possibili variazioni che possono essere operate sulla classificazione inizialmente attribuita, sia nell'ipotesi in cui pervenga una richiesta da parte dei clienti, sia nell'ipotesi in cui tale variazione avvenga per volontà dell'intermediario (ipotesi quest'ultima consentita solamente nel caso in cui tale variazione comporti un maggior livello di protezione dei clienti).



3. Approvazione ed aggiornamento

La Politica è approvata dal Consiglio di Amministrazione della Capogruppo ed è adottata dalle Società destinatarie previa approvazione da parte del proprio Consiglio di Amministrazione.

Ogni modifica al documento segue il medesimo iter approvativo.

4. Principali definizioni

- **Capogruppo:** Iccrea Banca S.p.A. – Istituto Centrale del Credito Cooperativo.
- **Società del Perimetro di Direzione e Coordinamento:** le società controllate dalla Capogruppo ai sensi dell'art. 2359 del codice civile e dell'art. 23 del TUB, sulle quali la Capogruppo esercita le proprie attività di direzione, coordinamento e controllo (i.e. Società del Perimetro Diretto, Banche Affiliate e Società del Perimetro Indiretto).
- **Banche Affiliate:** le BCC/CRA aderenti al Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea e, pertanto, soggette all'attività di direzione e coordinamento della Capogruppo in virtù del Contratto di Coesione con essa stipulato.
- **Società del Perimetro Diretto:** le società controllate dalla Capogruppo, anche indirettamente, in virtù di un rapporto partecipativo, ai sensi dei punti 1 e 2 dell'art. 2359 del codice civile.
- **Società in Perimetro:** le Società del Gruppo indicate al punto 1.2 della presente Politica.
- **Cliente:** persona fisica o giuridica alla quale vengono prestati servizi di investimento o accessori.

5. Principali riferimenti normativi

5.1. Principali riferimenti normativi esterni

- Decreto Legislativo del 24 febbraio 1998, n. 58 (Testo Unico della Finanza, cd. “TUF”) e successivi aggiornamenti;
- Direttiva 2014/65/UE (MIFID II) del 15 maggio 2014;
- Regolamento Delegato (Ue) 2017/565 della Commissione del 25 Aprile 2016;
- Q&A ESMA On MiFID II and MiFIR investor protection and intermediaries topics
- Regolamento Intermediari Consob adottato con delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018 e successive modifiche;
- Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze, n. 236 dell'11 novembre 2011 recante **Definizione ed individuazione dei clienti professionali pubblici, criteri di identificazione dei soggetti pubblici che su richiesta possono essere trattati come clienti professionali e relativa procedura di richiesta ai sensi dell'art. 6, comma 2-sexies, del Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58.**

5.2. Principali riferimenti normativi interni

- Contratto di Coesione (stipulato tra Capogruppo e Banche Affiliate ai sensi dell'articolo 37-bis, comma 1, del decreto legislativo 1° settembre 1993 n. 385 e della circolare della Banca d'Italia n. 285 del 17 dicembre 2013 e successivi aggiornamenti);
- Regolamento del Gruppo Iccrea;
- Politica di Gruppo in materia Product Management.

6. Ruoli principali

Nei paragrafi successivi sono definiti ruoli e responsabilità di Organi e Funzioni principalmente coinvolti nella gestione del modello in argomento.

- **Consiglio di Amministrazione della Capogruppo**, che definisce e approva la presente Politica e i suoi successivi aggiornamenti;
- **Consiglio di Amministrazione delle Società in perimetro**: recepisce la presente Politica, ne cura e verifica l'attuazione;
- **Funzione Private & Wealth Management**:
 - definisce la metodologia di profilatura della clientela ai fini della presente Politica;
 - fornisce supporto alle Società in perimetro in relazione alle attività di variazione della classificazione della clientela (upgrading e downgrading).

7. Disposizioni in materia di classificazione della clientela

7.1. Classificazione della clientela

La normativa stabilisce che le imprese di investimento devono classificare i propri clienti¹, in base a determinate caratteristiche, in una delle tre seguenti categorie:

- Clienti al dettaglio;
- Clienti professionali;
- Controparti qualificate.

Per ogni tipologia di clientela, la Società in Perimetro deve assegnare uno specifico livello di protezione. L'inquadramento della clientela in una delle tre categorie avviene sulla base del possesso di determinati requisiti di natura oggettiva. Pertanto, in sede di apertura di un rapporto con un cliente, la Società in Perimetro provvede, innanzitutto, ad inquadrare lo stesso applicando i criteri di classificazione automatica previsti dal legislatore, attribuendogli dunque una determinata categoria di appartenenza.

Successivamente, la Società in Perimetro dovrà offrire al cliente – con le modalità che verranno descritte più avanti – la possibilità di chiedere di essere inserito in un'altra categoria di clientela, diversa da quella della quale avrebbe altrimenti fatto parte. La classificazione della clientela, infatti, può essere modificata sia su iniziativa della Società in Perimetro che su richiesta del cliente; in questa ultima ipotesi, tale variazione risulterà sempre essere subordinata alla valutazione discrezionale della Società in Perimetro, determinando l'applicazione di regole di condotta diverse.

Clientela professionale

Un Cliente Professionale è un cliente che possiede l'esperienza, le conoscenze e la competenza necessarie per prendere consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e valutare correttamente i rischi che assume.

I Clienti Professionali necessitano, quindi, di un livello di protezione intermedio, con una graduazione al ribasso del livello di tutela e delle regole di condotta applicabili nei confronti dei Clienti al Dettaglio (come definiti infra).

Sono considerati clienti professionali:

- 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 requisiti dimensionali:
 - totale di bilancio: 20.000.000 €,
 - fatturato netto: 40.000.000 €,
 - fondi propri: 2.000.000 €;

i governi nazionali e regionali, compresi gli enti pubblici incaricati della gestione del debito pubblico a livello nazionale o regionale, le banche centrali, le istituzioni internazionali e sovranazionali come la Banca mondiale, l'FMI, la BCE, la BEI e altre organizzazioni internazionali analoghe. Fermo restando quanto in seguito precisato in materia di clienti professionali pubblici;

- gli investitori istituzionali la cui attività principale è investire in strumenti finanziari, compresi gli enti dediti alla cartolarizzazione di attivi o altre operazioni finanziarie.

¹ La normativa definisce "cliente" la persona fisica o giuridica alla quale un'impresa di investimento presta servizi di investimento o servizi accessori.



Clienti Professionali pubblici di diritto

In base all'art. 2 del Decreto del Ministro dell'economia e delle finanze dell'11 novembre 2011, n. 236 (*"Definizione ed individuazione dei clienti professionali pubblici, criteri di identificazione dei soggetti pubblici che su richiesta possono essere trattati come clienti professionali e relativa procedura di richiesta ai sensi dell'Articolo 6, comma 2-sexies, del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58"*), sono altresì considerati Clienti Professionali "pubblici", con riferimento a tutti i servizi e gli strumenti:

- a. il Governo della Repubblica;
- b. la Banca d'Italia.

Clienti Professionali pubblici su richiesta

Anche quei soggetti "pubblici" che non rientrano tra quelli individuati ai sensi dell'art. 2 del Decreto MEF n. 236/2011 (quali le Regioni, le Province autonome di Trento e Bolzano, i soggetti di cui all'art. 2 del decreto legislativo 18 agosto 2000, n. 267², nonché gli enti pubblici nazionali e regionali, possono richiedere alla Società di essere trattati come Clienti Professionali a condizione che soddisfino congiuntamente i seguenti requisiti:

- i. entrate finali accertate nell'ultimo rendiconto di gestione approvato superiori ad Euro 40.000.000;
- ii. aver effettuato operazioni sul mercato finanziario di valore nominale o nozionale complessivo superiore ad Euro 100.000.000 nel corso del triennio precedente la stipula del contratto;
- iii. 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.

Controparti Qualificate

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 allorché la Società in perimetro presta nei loro confronti i servizi di negoziazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti e ricezione e trasmissione ordini.

La classificazione del Cliente come Controparte Qualificata comporta la non applicazione della quasi totalità delle disposizioni relative agli obblighi di condotta previsti in capo agli intermediari ed un'applicazione limitata delle disposizioni in tema di informativa precontrattuale. In particolare, in tali casi, la Società in perimetro non è tenuta ad osservare integralmente gli obblighi di *best execution*, le regole generali di condotta nella prestazione dei servizi di investimento e accessori, tra cui le norme relative all'appropriatezza del servizio di ricezione e trasmissione di ordini e le regole sulla gestione degli ordini, salvo alcuni limitati aspetti.

In ogni caso, nei confronti delle Controparti Qualificate, la Società in perimetro è tenuta ad agire in modo onesto, equo e professionale e utilizzando comunicazioni chiare e non fuorvianti, tenuto conto della natura del soggetto e della sua attività.

Sono considerate controparti qualificate:

- 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;
- 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;
- le categorie corrispondenti a quelle dei numeri 1) e 2) di soggetti di paesi non appartenenti all'Unione europea.

Tale classificazione riguarda i soggetti sopra elencati ma solo ed unicamente nelle ipotesi in cui l'Intermediario presti nei loro confronti i servizi di negoziazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti stessi e ricezione e trasmissione ordini (combinato disposto degli artt. 6, comma 2-*quater*, lett. d), n.ri. 1, 2 3 del TUF e n.ro 61 del Regolamento Intermediari).

Clientela al dettaglio

² I comuni, le province, le città metropolitane, le comunità montane, le comunità isolate, le unioni di comuni e i consorzi cui partecipano enti locali, con esclusione di quelli che gestiscono attività aventi rilevanza economica ed imprenditoriale e, ove previsto dallo statuto, dei consorzi per la gestione dei servizi sociali.

La Clientela al dettaglio, categoria all'interno della quale sono ricompresi anche comuni ed enti locali, viene individuata mediante un approccio di tipo residuale, in quanto è rappresentata da tutti coloro che non sono clienti professionali, né controparti qualificate e ad essi si applica il regime ordinario di tutela stabilito dalla normativa.

Alla clientela al dettaglio è riservata la massima tutela per quanto riguarda, in particolare, l'ampiezza delle informazioni che la Società in Perimetro deve loro fornire, l'effettuazione delle verifiche di "adeguatezza" e di "appropriatezza" dei servizi richiesti/offerti e delle operazioni poste in essere, l'esecuzione degli ordini in strumenti finanziari alle condizioni più favorevoli (c.d. best execution).

7.2. Variazione della classificazione della clientela

La Società in Perimetro informa i clienti, su un supporto durevole, dell'eventuale diritto a richiedere una diversa classificazione e degli eventuali limiti che ne deriverebbero sotto il profilo della tutela del cliente.

L'assegnazione iniziale ad una delle tre categorie di classificazione, infatti, non preclude la possibilità di riclassificare il cliente, in un momento successivo, in modo differente rispetto a quanto fatto in sede di classificazione di prima istanza. 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.

Tale diversa classificazione può avvenire sia su iniziativa della Società in Perimetro, sia su richiesta del cliente stesso.

Di seguito, sono formalizzate le possibili variazioni di categoria consentite dalla normativa e le modalità operative di gestione di un'eventuale richiesta di riclassificazione pervenuta da parte del cliente ovvero decisa dalla Società in Perimetro stessa.

La normativa 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 iniziale | Riclassificazione | Passaggio di categoria |
|----------------------------|---------------------------|------------------------|
| Da clientela al dettaglio | A clientela professionale | Upgrading |
| Da clientela professionale | A controparte qualificata | Upgrading |
| Da clientela professionale | A clientela al dettaglio | Downgrading |
| Da controparte qualificata | A clientela professionale | Downgrading |
| Da controparte qualificata | A clientela al dettaglio | Downgrading |

Upgrading da clientela al dettaglio a clientela professionale

Alla clientela al dettaglio 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 Società in Perimetro 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.

La Società in Perimetro prima di accogliere la richiesta di diversa classificazione **accerta** che il cliente posseda i requisiti suddetti attraverso un'approfondita analisi delle caratteristiche dello stesso, **basato su dati oggettivi non discrezionali**. Sarà compito del cliente, pertanto, dimostrare con apposita documentazione, il rispetto dei suddetti requisiti.

Il possesso dei requisiti di professionalità previsti per dirigenti e amministratori dei soggetti autorizzati a norma delle direttive dell'Unione Europea nel settore finanziario può essere considerato come un riferimento per valutare la competenza e la conoscenza del cliente.



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;
- avvertenza al cliente, attraverso una comunicazione scritta e chiara, che la nuova classificazione come cliente professionale comporta la perdita di alcune protezioni e di diritti di indennizzo;
- dichiarazione scritta del cliente, in un documento diverso dal contratto, circa la propria consapevolezza delle conseguenze derivanti dalla perdita di tale protezione.

La Società in Perimetro, prima di accettare la richiesta di passaggio di categoria, valuta l'esperienza, la competenza e le conoscenze del cliente per i quali ha richiesto una diversa classificazione.

La Società in Perimetro, inoltre, provvede ad accertare la sussistenza di **almeno due** dei seguenti criteri:

- il cliente ha effettuato 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, supera 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.

Nel caso, invece, di un cliente al dettaglio di tipo pubblico (Regioni, Province autonome di Trento e Bolzano, enti locali, enti pubblici nazionali e regionali), la Società in Perimetro provvede ad accertare la sussistenza dei seguenti requisiti:

- entrate finali accertate nell'ultimo rendiconto di gestione approvato superiori a 40 milioni di euro;
- 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;
- 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 procedura per la modifica della categoria di classificazione si articola nei seguenti passaggi:

- il cliente di tipo pubblico deve comunicare per iscritto alla Società in Perimetro di essere in possesso dei requisiti previsti e che desidera essere trattato come cliente professionale;
- alla comunicazione deve essere 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;
- la Società in Perimetro avverte il cliente, in una comunicazione scritta e chiara, di quali sono le protezioni e i diritti di indennizzo che potrebbero perdere;
- il cliente dichiara per iscritto, in un documento separato dal contratto, di essere a conoscenza delle conseguenze derivanti dalla perdita delle protezioni e dei rischi assunti.

La Società in Perimetro, infine, in tutti i casi sopra descritti, dopo aver opportunamente verificato il rispetto dei requisiti descritti in precedenza, accoglie la richiesta dei clienti classificandoli nella categoria relativa alla clientela professionale.

La Società in Perimetro può rifiutare di accogliere la richiesta di *upgrading* ogniqualvolta ritenga che il cliente non posseda 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.

Upgrading da clientela professionale a controparte qualificata

Se un cliente professionale, nei casi previsti dalla normativa, richiede per iscritto di essere trattato come una controparte qualificata, la Società in Perimetro provvede a fornirgli un chiaro avviso scritto in merito alle conseguenze cui si espone con tale richiesta, incluse le protezioni che potrebbe perdere. Consapevole delle conseguenze, il cliente deve confermare per iscritto la richiesta di essere trattato come una controparte qualificata e di essere consapevole delle conseguenze relative alle protezioni che potrebbe perdere a seguito della richiesta.



Tale passaggio può avvenire solo se il cliente rientra nel novero dei soggetti che possono acquisire lo status di controparte qualificata, ed esclusivamente con riferimento ai servizi di negoziazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti e ricezione e trasmissione ordini.

Downgrading da clientela professionale a clientela al dettaglio

La classificazione come cliente professionale non pregiudica la facoltà del soggetto di chiedere, nell'ipotesi in cui ritenga di non essere in grado di valutare o gestire i rischi assunti o nel caso in cui desideri un livello più adeguato di protezione, di essere trattato come un cliente al dettaglio.

Spetta infatti ai clienti professionali informare la Società in Perimetro di eventuali cambiamenti che potrebbero influenzare la loro attuale classificazione. Se tuttavia la Società in Perimetro constata che il cliente non soddisfa più le condizioni necessarie per ottenere il trattamento riservato ai clienti professionali adotta provvedimenti appropriati.

Pertanto, tale maggior livello di protezione (*downgrading*) può essere richiesto sia direttamente dal cliente che su iniziativa della Società in Perimetro, previo accordo scritto tra le parti.

In ogni caso, la Società in Perimetro provvede alla comunicazione della nuova classificazione attribuita al cliente.

Downgrading da controparte qualificata a clientela al dettaglio

Il motivo per cui nei rapporti tra intermediari autorizzati e controparti qualificate non si applicano una serie di regole di condotta³ 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 stesse.

Ciononostante, la classificazione come controparte qualificata non pregiudica la facoltà del soggetto di chiedere, di essere trattato come un cliente professionale ovvero, in **via espressa**, come un cliente al dettaglio.

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

Nel caso di richiesta di *downgrading* da parte della controparte qualificata, possono esistere tre casistiche:

- se una controparte qualificata richiede un *downgrading*, la richiesta deve essere presentata per iscritto, indicando se il trattamento come cliente al dettaglio o cliente professionale si riferisce a uno o più servizi di investimento od operazioni, o a uno o più tipi di operazione o prodotto;
- se una controparte qualificata richiede un *downgrading*, senza chiedere tuttavia espressamente di essere trattata come un cliente al dettaglio, l'impresa la tratta come un cliente professionale;
- se una controparte qualificata richiede espressamente di essere trattata come un cliente al dettaglio, la Società in Perimetro la tratta come un cliente al dettaglio, applicando le disposizioni relative alle richieste di trattamento non professionale previste dalla normativa.

In ogni caso, la Società in Perimetro provvederà alla comunicazione della nuova classificazione attribuita al cliente.

7.3. Diversità di trattamento in funzione della classificazione operata

Lo scenario disegnato dalla normativa comunitaria e dalla corrispondente normativa nazionale di attuazione, è volto a garantire una graduazione degli adempimenti in funzione del diverso tipo di clientela. La Società in Perimetro fornirà di default a tutte le tipologie di clientela lo status di cliente al dettaglio. Fermo restando il diritto dei clienti di poter richiedere minori tutele.

La Società in Perimetro si impegna a precisare in tempo utile prima della prestazione del servizio informazioni circa:

³ Alle Controparti Qualificate non si applicano le disposizioni riguardanti il test di appropriatezza, la best execution e le regole sulla gestione degli ordini. Tale esenzione non riguarda, invece, i servizi di consulenza, gestione patrimoniale e collocamento, relativamente ai quali le Controparti Qualificate sono trattate come Clienti Professionali.



- **l'impresa di investimento e i suoi servizi:** verranno esplicitate tutte le informazioni generali riguardanti la Società in Perimetro e i servizi offerti alla clientela, nonché tutte le specifiche informazioni necessarie allorquando si tratti di gestione del portafoglio;
- **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 e l'indicazione se gli strumenti finanziari sono destinati a clienti al dettaglio o professionali;
- **le sedi di esecuzione;**
- **la salvaguardia degli strumenti finanziari o dei fondi della clientela:** verranno dettagliate le informazioni da dare al cliente in relazione alla detenzione da parte della banca dei suoi strumenti finanziari, nonché informazioni relative ad altri servizi detenuti dal cliente;
- **i costi e gli oneri connessi,** comprese le informazioni relative sia ai servizi di investimento che ai servizi accessori, al costo dell'eventuale consulenza e dello strumento finanziario raccomandato o offerto in vendita al cliente e alle modalità di pagamento da parte del cliente, ivi inclusi eventuali pagamenti a terzi;
- **l'esistenza ed i termini di eventuali diritti di garanzia o privilegi** che la Società in Perimetro detiene o potrebbe detenere sugli strumenti finanziari o fondi del cliente, o di eventuali diritti di compensazione che essa detiene in relazione ad essi.

Rispetto al Cliente al Dettaglio (che gode della massima tutela in materia di adeguatezza), la Società in perimetro può presumere che il Cliente Professionale abbia il necessario livello di esperienza e conoscenza sui prodotti o servizi o operazioni. Resta salvo quanto specificato in precedenza con riferimento alle attività di verifica che la Società in perimetro è tenuta a svolgere prima di accogliere la richiesta per i Clienti Professionali su richiesta.

Come già indicato nel precedente paragrafo 7.1, la classificazione del Cliente come Controparte Qualificata comporta la non applicazione delle disposizioni relative agli obblighi di condotta con riferimento alla c.d. valutazione di adeguatezza.

8. Modalità di recepimento del documento

| | |
|--------------------------------|---|
| Società emittente: | ICCREA Banca |
| Titolo: | Politica di Gruppo in materia di classificazione della clientela |
| Identificazione del documento: | GBCI-POL-M9-03-R01 |
| Tipologia documento: | Politica di Gruppo |
| Società del Gruppo: | <i>Banca di Credito Cooperativo Brianza e Laghi S.C.</i> |
| Approvato da: | <i>Consiglio di Amministrazione n. 1139 del 01/03/2021</i> |
| Emanato con: | <i>Comunicazione prot n. 59/21 del 04/03/2021</i> |
| Norme abrogate o sostituite: | <i>Policy Classificazione Clientela_CdA 24/09/2018 - Prot.7400 - 26/09/2018</i> |