

Banca Popolare dell'Alto Adige

Società cooperativa per azioni



Sede Legale in Bolzano, Via Macello 55

Codice Fiscale - Partita IVA e

numero di iscrizione al Registro delle Imprese di Bolzano 00129730214

Iscritta all'Albo delle Banche al n. 3630.1

Codice ABI 5856.0

Policy di classificazione e profilazione della clientela nell'ambito MiFID

APPROVATA IN DATA 18.04.2016

DAL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

IN VIGORE DAL 18.04.2016

ai sensi della Direttiva 2004/39/CE



Indice

Contenuti del documento.....	4
Riferimenti normativi.....	4
CAPITOLO I – CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA	4
1 Categorie di clientela	4
1.1 Clientela professionale	4
1.1.1 Clientela professionale di diritto.....	5
1.1.2 Clientela professionale su richiesta	5
1.1.3 Clienti professionali pubblici di diritto.....	5
1.1.4 Clienti professionali pubblici su richiesta e procedura di riconoscimento	5
1.2 Controparti qualificate	6
1.3 Clientela al dettaglio	7
2 Classificazione statica della clientela	7
2.1 Clienti al dettaglio.....	7
2.2 Cliente professionale di diritto	7
2.3 Controparti qualificate	8
3 Classificazione dinamica della clientela	8
3.1 Passaggio classificazione: da clientela al dettaglio a clientela professionale su richiesta	8
3.1.1 Procedura per la modifica della categoria di classificazione	8
3.1.2 Valutazione della competenza, esperienza, conoscenza del cliente.....	9
3.2 Passaggio classificazione: da cliente al dettaglio a clienti professionali pubblici su	
richiesta	10
3.3 Passaggio di classificazione:.....	11
4 Funzioni preposte allo svolgimento dei controlli sull'attività di classificazione.....	11
CAPITOLO II - PROFILAZIONE DELLA CLIENTELA	11
5 Il questionario Mifid	12
5.1 Frequenza somministrazione questionario MiFID.....	12
5.1.1 Prima compilazione del questionario MIFID:	12
5.1.2 Aggiornamento periodico del questionario MiFID:	13
5.1.3 Invio annuale del questionario ultimo compilato	13
5.1.4 Modifiche intervenute post compilazione questionario MiFID	13
5.1.5 Scadenza questionario MiFID	13
5.1.6 Blocco riprofilature opportunistiche	13
5.2 Questionario MiFID e relativi indicatori	13
5.2.1 Struttura del questionario	14
5.2.2 Indicatore esperienza in materia di investimenti	14
5.2.3 Indicatore situazione finanziaria	14
5.2.4 Indicatore conoscenza in materia finanziaria.....	15

5.2.5	Indicatore obiettivo di investimento-profilo di investimento	16
5.2.6	Punteggio che determina l'assegnazione del profilo di investimento	16
6	Profili di investimento e relativi portafogli modello	17
7	Aggiornamento, revisione, autorizzazione, delibera e divulgazione della politica di classificazione della clientela.....	19
Allegato A	20
Allegato B	22
Allegato C	23



Contenuti del documento

Il documento descrive **le politiche e le procedure di classificazione e profilazione della clientela** (di seguito “Policy”), adottate dalla **Banca Popolare dell’Alto Adige - BPAA** (di seguito “Banca”) nel momento in cui essa presta servizi e attività di investimento alla clientela effettiva o potenziale. La classificazione e la profilazione sono attività preliminari alla prestazione dei servizi di investimento; da queste dipende il livello di protezione assegnato al cliente, gli obblighi dell’intermediario nei suoi confronti e le relative modalità di adempimento.

Riferimenti normativi

- ✓ Direttiva 2004/39/CE, del Parlamento europeo del 21 aprile 2004 relativa ai mercati degli strumenti finanziari (Markets in Financial Instruments Directive di seguito “MiFID”) Direttiva 2006/73/CE o Direttiva di Livello 2 (di seguito “Direttiva L2”)
- ✓ Testo Unico della Finanza D.Lgs. 58/98 e successive modificazioni (di seguito T.U.F.)
- ✓ Regolamento Intermediari adottato da Consob con Delibera n. 16190 (di seguito RI o Regolamento Intermediari)
- ✓ Regolamento del Ministero dell’Economia e delle Finanze (MEF)
- ✓ Orientamenti ESMA-European Securities and Markets Authority

CAPITOLO I – CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

1 Categorie di clientela

Definizione di cliente: secondo la Direttiva 2004/39/CE per “**cliente**” s’intende ogni persona fisica o giuridica alla quale la Banca presta servizi di investimento e/o servizi accessori.

La normativa individua **tre categorie di clienti**, assegnando a ciascuna di **esse differenti livelli di protezione**:

- Clientela Professionale
- Controparti Qualificate
- Clienti al dettaglio

1.1 Clientela professionale

Il cliente professionale è quel soggetto che possiede 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. Il Cliente professionale può essere privato se soddisfa i requisiti di cui all’Allegato n. 3 del R.I., pubblico se soddisfa i requisiti di cui al Regolamento del Ministero dell’Economia e delle Finanze (MEF); in entrambe

questi due casi, trattasi di cliente professionale di diritto mentre esiste la possibilità di diventare cliente professionale anche su richiesta.

1.1.1 Clientela professionale di diritto

1. sono i **soggetti** che sono tenuti a 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.*

2. **le imprese** di grandi dimensioni che presentano a livello di singola società, almeno due dei seguenti requisiti dimensionali:

- totale di bilancio: 20.000.000 EUR;
- fatturato netto: 40.000.000 EUR;
- fondi propri: 2.000.000 EUR.

Quando ricorre questa ipotesi di classificazione, la Banca informa il soggetto, prima di qualsiasi prestazione di servizi, che, sulla base delle informazioni di cui dispone, esso è considerato di diritto un cliente professionale e sarà trattato come tale.

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

Con riferimento ai clienti professionali pubblici, la direttiva individua i Governi Centrali e Regionali nonché gli enti pubblici che gestiscono il debito pubblico. La disciplina relativa ai criteri di identificazione degli stessi è definita dal MEF.

1.1.2 Clientela professionale su richiesta

Sono i clienti al dettaglio classificati dalla Banca come professionali dietro loro esplicita richiesta, sulla base della valutazione di sostanziale idoneità e rispettati i criteri e le procedure indicati al capitolo I, punto 3.1.

1.1.3 Clienti professionali pubblici di diritto

Sono il Governo della Repubblica e la Banca d'Italia.

1.1.4 Clienti professionali pubblici su richiesta e procedura di riconoscimento

Possono richiedere di essere trattati come clienti professionali:

- le Regioni,
- le Province autonome di Trento e Bolzano,

- i soggetti di cui all'articolo 2 del decreto legislativo 18 agosto 2000, n. 267,
- gli enti pubblici nazionali e regionali,

a condizione che i richiedenti soddisfino congiuntamente i 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 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, sempre che l'intermediario e il cliente convengano diversamente.

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

1.2 Controparti qualificate

Sono **controparti qualificate** (art.6 comma 2 quater del T.U.F.) i clienti di seguito elencati cui sono prestati i servizi di negoziazione per conto proprio e/o di ricezione e trasmissione ordini:

1. **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;
2. **le imprese** la cui attività principale consista nel negoziare per conto proprio merci e strumenti finanziari derivati su merci;
3. **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;
4. **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; in proposito Consob esercitando la facoltà attribuitale dal TUF ha stabilito che sono, altresì, controparti qualificate le imprese previste nell'elenco clientela professionale (par. 2.1 ai punti 1 e 2) non già richiamati nei punti del presente paragrafo (R.I. Allegato n. 3,

parte I, punti 1 e 2), nonché le imprese che siano qualificate come tali dall'ordinamento dello Stato comunitario in cui hanno sede o che siano sottoposte a identiche condizioni e requisiti nello Stato extracomunitario in cui hanno sede.

5. **le categorie corrispondenti** a quelle dei numeri precedenti di soggetti di Paesi non appartenenti all'Unione europea. La quasi totalità di tali soggetti sono considerati operatori professionali di diritto (All. 3 R.I.). La Banca deve ottenere da tali controparti la conferma esplicita che esse accettano di essere trattate come controparti qualificate.
6. **le imprese di grandi dimensioni**, che presentano a livello di singola società, almeno due dei tre requisiti dimensionali previsti (totale di bilancio 20.000.000 EUR, fatturato netto 40.000.000 EUR, fondi propri superiori a 2.000.000 EUR - art.58 comma 2, R.I.).

Alle controparti qualificate, relativamente alla prestazione dei servizi di investimento e dei servizi accessori ad essi connessi, non si applicano le regole di condotta di cui agli art. da 27 a 56, ad eccezione del comma 2, dell'art. 49 del R.I.

1.3 Clientela al dettaglio

Vi rientrano **tutti i soggetti**, anche persone giuridiche diverse dai clienti professionali e dalle controparti qualificate, ad essi si applica il regime di maggior tutela.

2 Classificazione statica della clientela

La classificazione in una delle tre categorie avviene in base a requisiti di natura oggettiva (classificazione statica). In sede di apertura di un rapporto la Banca attribuisce al cliente una determinata categoria riportata nel questionario MiFID, che fa parte integrante del contratto base sui servizi di investimento (modulo M0600). Il cliente, su richiesta, può prendere visione della Policy e richiedere una diversa classificazione.

Tutta la documentazione fornita spontaneamente dal cliente o richiesta dal consulente è archiviata nel fascicolo (anche elettronico) del cliente.

2.1 Clienti al dettaglio

Prima di operare con un nuovo cliente si deve procedere alla sua classificazione; se il nuovo cliente non rientra nei parametri previsti per la clientela professionale di diritto o per le controparti qualificate viene classificato dalla Banca come Cliente al dettaglio.

2.2 Cliente professionale di diritto

L'attribuzione della classificazione Clientela professionale di diritto compete alle funzioni preposte dietro deposito almeno della seguente documentazione comprovante il possesso dei requisiti normativamente previsti:

- Statuto sociale vigente,
- Bilancio dell'ultimo esercizio per le imprese.

2.3 Controparti qualificate

Qualora il cliente rientri nelle fattispecie previste e limitatamente ai servizi di esecuzione di ordini e/o di negoziazione per conto proprio e/o di ricezione e trasmissione ordini, è classificato tra le Controparti qualificate; l'attribuzione di tale classificazione compete alle funzioni preposte. La Banca richiede la conferma esplicita che esse accettano di essere trattate come controparti qualificate e, in mancanza di riscontro entro 30 giorni dalla comunicazione, ritiene approvata la classificazione attribuita.

3 Classificazione dinamica della clientela

La normativa consente la variazione di categoria sia in aumento del livello di protezione (downgrading di classificazione) sia in diminuzione (upgrading di classificazione); il passaggio da una classe all'altra può avvenire in determinate fattispecie e a precise condizioni, su iniziativa della Banca o su richiesta del cliente.

Sono di seguito descritte le fattispecie di classificazione dinamica gestite dalla Banca nel rispetto della normativa, le procedure applicate, le forme e le modalità adottate per il passaggio.

La Banca consente le seguenti variazioni:

da	a	note
clientela al dettaglio	clientela professionale	<i>minore protezione</i>
controparte qualificata	clientela professionale	<i>maggiore protezione</i>
cliente professionale	cliente al dettaglio	<i>maggiore protezione</i>
controparte qualificata	cliente al dettaglio	<i>maggiore protezione</i>

3.1 Passaggio classificazione: da clientela al dettaglio a clientela professionale su richiesta

E' il passaggio più delicato poiché il cliente richiede espressamente (richiesta scritta) di rinunciare ad alcune delle protezioni. La Banca può rifiutare il cambio di classificazione ogni qualvolta ritenga che il cliente non possenga i requisiti richiesti dalla normativa o dalle procedure interne, fornendo entro 60 giorni per iscritto adeguata motivazione.

La procedura è regolata da un iter specifico che prevede:

1. espletamento della procedura per la modifica della categoria di classificazione;
2. valutazione di adeguatezza della competenza, esperienza e conoscenza finanziaria del cliente.

3.1.1 Procedura per la modifica della categoria di classificazione

La procedura si **articola** nei seguenti passaggi:

- ✓ il cliente deve richiedere in forma scritta (lettera indirizzata alla filiale di appartenenza) di essere trattato come cliente professionale a titolo generale (la richiesta circoscritta ad un

particolare servizio, operazione, strumento o prodotto di investimento non è gestibile tecnicamente);

- ✓ la filiale invia tale richiesta scritta, vistata dal titolare/vice titolare della filiale, al Servizio Wealth Management;
- ✓ la Banca con una comunicazione scritta redatta dal Servizio Wealth Management avverte il cliente che la nuova classificazione (a cliente professionale) comporta la perdita di alcune protezioni (all. A);
- ✓ il cliente prende atto di tale lettera e dichiara per iscritto, in un documento diverso dal contratto, di essere consapevole delle conseguenze derivanti dalla perdita di tali tutele (all.C).

Prima di accettare il passaggio di categoria, la Banca verifica attraverso le informazioni in proprio possesso e/o previa l'eventuale richiesta di ulteriore documentazione (tramite la filiale) la sussistenza di almeno due dei seguenti requisiti (all. B):

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

Il richiedente viene anche sottoposto ad un apposito test di competenza. In caso di persone giuridiche la valutazione è condotta con riguardo alla persona autorizzata/legale rappresentante che effettua operazioni per loro conto e/o alla persona giuridica medesima.

3.1.2 Valutazione della competenza, esperienza, conoscenza del cliente

La Banca valuta l'esperienza, la competenza e le conoscenze del cliente prendendo come riferimento anche l'eventuale possesso dei requisiti di professionalità previsti per dirigenti e amministratori dei soggetti autorizzati a norma delle direttive nel settore finanziario. Qualora tale valutazione non sia applicabile e si voglia dare corso alla richiesta del cliente, la verifica delle qualità richieste, si avrà a mezzo di apposito "test di competenza per la classificazione a Cliente Professionale su richiesta", eseguito tramite un colloquio strutturato con personale del servizio Wealth Management.

Sempre al servizio Wealth Management spetta accertare la sussistenza di almeno due dei requisiti oggettivi prima descritti.

La Banca comunica al cliente a mezzo lettera l'esito delle sue verifiche (accoglimento o rifiuto) e sottolinea che esiste sempre il diritto per il cliente di richiedere una diversa classificazione. Nel

caso di accoglimento, i clienti concludono un accordo scritto che stabilisce che il trattamento quale Cliente professionale si applica a titolo generale. Spetta al cliente professionale informare il prestatore del servizio di eventuali cambiamenti che potrebbero influenzare la sua attuale classificazione.

A tale scopo proprio per rendere edotto il cliente della classificazione si è deciso di inviare almeno annualmente l'ultimo questionario compilato dal cliente con evidenziazione della sua classificazione. La Banca, se nell'ordinaria attività, rileva che il cliente non soddisfa più le condizioni necessarie per essere trattato come cliente professionale, previa preventiva informazione, lo ricondurrà a cliente al dettaglio.

3.2 Passaggio classificazione: da cliente al dettaglio a clienti professionali pubblici su richiesta

Come descritto al punto 1.1.4 possono richiedere tale passaggio le Regioni, le Province autonome di Trento e Bolzano, i soggetti di cui all'articolo 2 del decreto legislativo 18 agosto 2000, n. 267, nonché gli enti pubblici nazionali e regionali, a condizione che soddisfino requisiti prima descritti.

Anche in questo caso la minor tutela è applicabile solo dopo aver effettuato una valutazione adeguata delle competenze, delle esperienze e delle conoscenze del responsabile della gestione finanziaria presso i soggetti di cui sopra.

La procedura per richiedere una minor salvaguardia è la seguente:

1. i clienti devono comunicare per iscritto all'intermediario di essere in possesso dei requisiti 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;
2. alla comunicazione dev'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;
3. La Banca avverte i soggetti, in una comunicazione scritta e chiara, di quali sono le protezioni e i diritti di indennizzo che potrebbero perdere;
4. 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.

A conclusione dell'iter descritto, la Banca rilascia al cliente specifica attestazione dalla quale risulta che ha valutato i requisiti ed ha accettato la richiesta.

I clienti hanno sempre l'obbligo di informare l'intermediario delle eventuali modifiche che potrebbero influenzare la loro classificazione, mentre la Banca ha il dovere di adottare le misure necessarie se constata che il cliente non soddisfa più le condizioni previste.

3.3 Passaggio di classificazione:

- da Controparti qualificate o Clientela professionale	→ Cliente al dettaglio
- da Controparti qualificate	→ Clientela professionale

La classificazione come controparte qualificata o cliente professionale non pregiudica la facoltà del soggetto di chiedere, in via generale o per ogni singolo servizio o operazione transitante su un apposito rapporto, di essere trattato come un cliente professionale ovvero, come un cliente al dettaglio; queste richieste sono esaminate ed autorizzate dalla Banca e possono avvenire anche su iniziativa della stessa, qualora il cliente abbia perso i requisiti necessari. Tutte le variazioni o il loro rifiuto, avvengono in forma scritta a mezzo lettera semplice e sono valide a titolo generale per tutti i servizi di investimento prestati.

La lettera contiene sempre l'informativa circa il diritto del cliente a richiedere una diversa classificazione ed i limiti che ne deriverebbero sotto il profilo della tutela.

4 Funzioni preposte allo svolgimento dei controlli sull'attività di classificazione

Sono previsti differenti livelli di controllo sull'attività di classificazione svolta dai consulenti.

In particolare:

- un controllo di linea svolto dai Responsabili delle filiali finalizzato a verificare la correttezza delle procedure adottate in materia di classificazione, ovvero stipula del contratto base servizi investimento;
- un controllo svolto dalla Funzione Compliance sulla correttezza e adeguatezza della procedura di classificazione in atto presso la Banca;
- un controllo svolto dalla Funzione di Internal Audit che revisiona periodicamente, tutto il processo di classificazione della clientela verificando sia la presenza di eventuali errori nelle procedure di classificazione che la correttezza dei controlli di linea.

CAPITOLO II - PROFILAZIONE DELLA CLIENTELA

Con la voce "Profilazione o profilatura" si intende l'acquisizione e gestione di tutte le informazioni relative al cliente, necessarie per definire il suo profilo di rischio.

La Direttiva 2004/39/CE (MiFID-c.d. "di primo livello") e la Direttiva di attuazione 2006/73/CE (c.d. "di livello 2"), prevedono che l'intermediario, nell'effettuare i servizi di **consulenza in materia di investimenti** o **gestione di portafoglio**, debba ottenere dal cliente informazioni in merito a:

- ✓ **esperienze e conoscenze in materia di investimenti riguardo al tipo specifico di prodotto o servizio (*tipi di servizi, operazioni e strumenti finanziari con i quali il cliente ha dimestichezza; natura, volume e frequenza delle operazioni già realizzate ed il periodo durante il quale queste operazioni sono state eseguite; livello di istruzione e professione o, se rilevante, precedente professione*).**
- ✓ **situazione finanziaria (*fonte e consistenza del reddito regolare, attività, comprese le attività liquide, investimenti e beni immobili, impegni finanziari regolari*).**
- ✓ **obiettivi d'investimento.**

Qualora il cliente si rifiuti di fornire completamente/parzialmente le informazioni a lui richieste dalla Banca tramite apposito questionario, la Banca **non effettuerà** il servizio di consulenza in materia di investimento e non sarà nemmeno in grado di effettuare adeguatamente il test di appropriatezza. Allo stato attuale solo una parte molto esigua di clienti non ha fornito tutte le informazioni richieste dalla Banca.

5 Il questionario Mifid

Il questionario MiFID è lo strumento con il quale vengono raccolte dal cliente, le informazioni personali in materia di investimenti, ovvero informazioni su:

- **esperienza in materia di investimenti**
- **conoscenza in materia di investimenti**
- **situazione finanziaria**
- **obiettivo, orizzonte temporale e propensione al rischio personale di investimento**

La Banca tramite il consulente deve far capire al cliente l'importanza di raccogliere informazioni complete e accurate perché questo consente di eseguire correttamente i test di adeguatezza/appropriatezza e di raccomandare i prodotti più adatti.

Il questionario nei prossimi mesi sarà rivisto alla luce degli ultimi orientamenti ESMA.

5.1 Frequenza somministrazione questionario MiFID

5.1.1 Prima compilazione del questionario MIFID:

Il primo questionario viene compilato in fase di stipula del contratto base servizi di investimenti (Mod. M0600) o in fase di primo incontro per clienti potenziali viene illustrato il documento di pre-profilatura e compilato il questionario MiFID.

5.1.2 Aggiornamento periodico del questionario MiFID:

L'invito del cliente ad aggiornare il questionario, segue ritmi diversi a seconda del "segmento di consulenza" a cui esso appartiene; i segmenti sono definiti nella "Policy per la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti alla clientela al dettaglio (c.d. Retail)":

Segmento di consulenza	Tipo di consulenza fornita	Periodicità aggiornamento questionario MIFID e colloquio
Upper Private	Contratto a parte "Full"	Ogni 6 mesi
Upper Private	Plus	1 volta anno
Private	Plus	1 volta anno
Retail	Light	Ogni 3 anni
Universali	Light	Ogni 3 anni

5.1.3 Invio annuale del questionario ultimo compilato

È inoltre previsto l'invio al cliente, congiuntamente all'estratto titoli di fine anno, del suo ultimo questionario con indicazione delle risposte date e del profilo di investimento attribuito nonché la descrizione dello stesso, per una conferma tramite silenzio/assenso o successiva modifica presso Filiale e/o Centro di Consulenza.

5.1.4 Modifiche intervenute post compilazione questionario MiFID

Nel questionario il cliente si impegna a comunicare prontamente alla Banca ogni modifica che dovesse intervenire in relazione alle informazioni fornite; inoltre viene data la possibilità al Cliente di comunicare eventuali modifiche sul questionario Mifid di sua iniziativa in qualsiasi momento.

5.1.5 Scadenza questionario MiFID

La Banca ha individuato nel tempo di tre anni un periodo congruo per mantenere in obbligo la revisione delle informazioni sul profilo MiFID del Cliente. Si tratta di scadenza obbligatoria con blocco dell'operatività in acquisto allo sportello (non in vendita).

5.1.6 Blocco riprofilature opportunistiche

Al fine di tutelare il cliente è stato introdotto un blocco operativo di un certo numero di giorni (al momento: data riprofilatura + 6gg). Il cliente ha così la possibilità di riflettere sul nuovo profilo e ponderare correttamente gli acquisti possibili solo successivamente al suo upgrade.

5.2 Questionario MiFID e relativi indicatori

5.2.1 Struttura del questionario

Il questionario è ora costituito da 11 domande. Le informazioni richieste tramite questionario, sono assunte nell'esclusivo interesse dell'investitore. Qualora la Banca non ottenga le informazioni richieste, non può prestare il servizio di consulenza in materia di investimenti, e un eventuale test di adeguatezza/appropriatezza potrebbe esserne inficiato. E' stata avviata una rivisitazione del questionario tenendo conto degli ultimi orientamenti ESMA in tale ambito.

5.2.2 Indicatore esperienza in materia di investimenti

Per tale indicatore sono state formulate 2 domande precise, atte a rilevare il grado di esperienza, alle quali viene associato un punteggio.

1	Lei ha mai svolto formazione specifica in materia finanziaria oppure possiede una specifica esperienza professionale in ambito finanziario?	VALORE	INDICATORE MIFID
	Si	6	TESPMIF/TESPGPI
	No	1	TESPMIF/TESPGPI
	Nessuna risposta	0	TESPMIF/TESPGPI
2	Da quanto tempo Lei investe in strumenti finanziari?	VALORE	INDICATORE MIFID
	non ho nessuna esperienza	1	TESPMIF/TESPGPI
	Da 0 a 3 anni	2	TESPMIF/TESPGPI
	Da 3 a 5 anni	4	TESPMIF/TESPGPI
	Più di 5 anni	6	TESPMIF/TESPGPI
	Nessuna risposta	0	TESPMIF/TESPGPI
PUNTEGGIO PER INDICATORE ESPERIENZA		VALORE TOTALE MIN	VALORE TOTALE MAX
Non dichiarato		0	0
Bassa		1	2
Media		3	5
Alta		6	12

5.2.3 Indicatore situazione finanziaria

Per tale indicatore sono state formulate 4 domande per rilevare la composizione della situazione finanziaria

3	Qual è la sua principale fonte di reddito?	VALORE	INDICATORE MIFID
	Lavoro dipendente a tempo determinato o indeterminato	1	
	Lavoro autonomo/libero professionista/imprenditore	2	
	Reddito irregolare/disoccupato/lavoro precario	3	
	Reddito da pensione	4	
	Reddito diverso (reddito da immobili, redditi di capitale, ecc.)	5	
	Nessuna risposta	0	
4	Si ricorda a quanto ammonta, grosso modo, il Suo reddito lordo annuo?	VALORE	INDICATORE MIFID
	fino a 40.000 EUR	30.000 EUR	IMIFRER

	da 40.000 EUR a 60.000 EUR	60.000 EUR	IMIFRER
	Più di 60.000 EUR	75.000 EUR	IMIFRER
	Nessuna risposta	20.000 EUR	IMIFRER
5	Quali sono, indicativamente, i Suoi Impegni finanziari nel corso di un mese? (affitto, rate mutui, rate di crediti al consumo, alimenti ...)?	VALORE	INDICATORE MIFID
	Fino a 1.000 EUR	10.000 EUR	IMIFDEM
	Da 1.000 EUR a 2.000 EUR	20.000 EUR	IMIFDEM
	Più di 2.000 EUR	30.000 EUR	IMIFDEM
	Nessuna risposta	15.000 EUR	IMIFDEM
6	A quanto ammonta più o meno il Suo patrimonio finanziario presso la ns. Banca? (c/c, investimento, polizze)	VALORE	INDICATORE MIFID
	Fino a 25.000 EUR	25.000 EUR	IMIFDIM
	Da 25.000 EUR – 50.000 EUR	50.000 EUR	IMIFDIM
	Da 50.000 EUR – 100.000 EUR	100.000 EUR	IMIFDIM
	Da 100.000 EUR – 200.000 EUR	200.000 EUR	IMIFDIM
	Da 200.000 EUR – 400.000 EUR	400.000 EUR	IMIFDIM
	Da 400.000 EUR – 600.000 EUR	600.000 EUR	IMIFDIM
	Da 600.000 EUR – 800.000 EUR	800.000 EUR	IMIFDIM
	Da 800.000 EUR – 1.000.000 EUR	1.000.000 EUR	IMIFDIM
	Da 1.000.000 EUR – 2.000.000 EUR	2.000.000 EUR	IMIFDIM
	Più di 2.000.000 EUR	4.000.000 EUR	IMIFDIM
	Nessuna risposta	25.000 EUR	IMIFDIM

5.2.4 Indicatore conoscenza in materia finanziaria

Per tale indicatore è stata formulata 1 domanda precisa per rilevare la conoscenza dei vari strumenti finanziari in ordine crescente di rischiosità.

7	Qual è il suo stato di conoscenze sugli strumenti finanziari esistenti?	VALORE	INDICATORE MIFID
	BASE: non ho nessuna conoscenza oppure una conoscenza di base degli strumenti finanziari. Esempi: Titoli di stato a breve termine (BOT), certificati di deposito, fondi di liquidità, obbligazioni a tasso variabili a breve termine, ecc.	50	RA00700, RA00701, RA00702, RA00703, RA00704, RA00705, RA00706, RA00707, TOBBMIF/ZCPMO
	MEDIA: ho una discreta conoscenza dei principali strumenti finanziari. So ad esempio che il capitale investito in titoli azionari subisce generalmente maggiori variazioni rispetto all'investimento in titoli obbligazionari e che l'investimento diversificato consente di attenuare i potenziali rischi connessi. Esempi: Titoli di Stato a medio/lungo termine (CCT, BTP), obbligazioni non strutturate, fondi obbligazionari, fondi bilanciati, fondi azionari, azioni ecc.	0,2	RA00700, RA00701, RA00702, RA00703, RA00704, RA00705, RA00706, RA00707, TOBBMIF/ZCPMO
	BUONA: ho un'ampia conoscenza di strumenti finanziari, anche strumenti complessi. Conosco i principali elementi di rischio per es. azionario, valutario, emittente, legato alle diverse tipologie di strumenti finanziari. Esempi: obbligazioni singole strutturate, ecc.	0,4	RA00700, RA00701, RA00702, RA00703, RA00704, RA00705, RA00706, RA00707, TOBBMIF/ZCPMO
	AVANZATA: ho un'approfondita conoscenza di strumenti finanziari. Sono in grado di valutare pienamente i rischi di investimento in strumenti complessi ed anche in strumenti derivati e mi aggiorno sull'evoluzione dei mercati finanziari. Esempi: warrant, covered warrant, certificates, hedge funds, ecc.	0,6	RA00700, RA00701, RA00702, RA00703, RA00704, RA00705, RA00706, RA00707, TOBBMIF/ZCPMO

	Nessuna risposta	100	RA00700, RA00701, RA00702, RA00703, RA00704, RA00705, RA00706, RA00707, TOBBMIF/ZCPMO
--	------------------	-----	---

5.2.5 Indicatore obiettivo di investimento-profilo di investimento

Per tale indicatore sono state previste 4 domande per identificare l'obiettivo inclusa l'avversione al rischio.

8	Quali sono i Suoi obiettivi di investimento e quale la Sua propensione al rischio?	VALORE	INDICATORE MIFID
	Impiego temporaneo di liquidità, investendo in strumenti prontamente liquidabili e con redditività conseguentemente modesta (Propensione al rischio: BASSO)	3	TOBBMIF/ZCPMO
	Gestione del risparmio e suo moderato accrescimento, accettando moderate oscillazioni o riduzioni di valore dell'investimento nel tempo (Propensione al rischio: MEDIO-BASSO)	5	TOBBMIF/ZCPMO
	Accrescimento del capitale, accettando significative oscillazioni o riduzioni di valore dell'investimento (Propensione al rischio: MEDIO-ALTO)	9	TOBBMIF/ZCPMO
	Accrescimento significativo del capitale, essendo disposto sopportare anche forti oscillazioni o riduzioni di valore dell'investimento (Propensione al rischio: ALTO)	13	TOBBMIF/ZCPMO
	Nessuna risposta	100	TOBBMIF/ZCPMO
9	Con quale orizzonte temporale intende perseguire i Suoi obiettivi di investimento?	VALORE	INDICATORE MIFID
	fino a 18 mesi	7	TOBBMIF/ZCPMO
	Da 18 mesi a 3 anni	9	TOBBMIF/ZCPMO
	Da 3 anni a 6 anni	11	TOBBMIF/ZCPMO
	Più di 6 anni	15	TOBBMIF/ZCPMO
	Nessuna risposta	100	TOBBMIF/ZCPMO
10	Nel Suo caso, il rendimento derivante dagli investimenti finanziari influisce sul mantenimento del tenore di vita?	VALORE	INDICATORE MIFID
	Non risulta determinante per il mantenimento del tenore di vita	4	TOBBMIF/ZCPMO
	Contribuisce parzialmente al mantenimento del tenore di vita	2	TOBBMIF/ZCPMO
	È indispensabile al mantenimento del tenore di vita e non esclude la possibilità di attingere al patrimonio investito	1	TOBBMIF/ZCPMO
	Nessuna risposta	0	TOBBMIF/ZCPMO
11	A Suo avviso, un'eventuale perdita (intorno al 15 % sul patrimonio finanziario nel corso di un anno) può incidere sul mantenimento di impegni finanziari regolari (p.es. affitti, rate di mutui, rate di crediti al consumo, sostentamenti,...)?	VALORE	INDICATORE MIFID
	Non incide	4	TOBBMIF/ZCPMO
	incide in maniera marginale	2	TOBBMIF/ZCPMO
	incide in maniera significativa	1	TOBBMIF/ZCPMO
	Nessuna risposta	0	TOBBMIF/ZCPMO

5.2.6 Punteggio che determina l'assegnazione del profilo di investimento

PROFILO DI INVESTIMENTO ASSEGNATO	VALORE TOTALE MIN	VALORE TOTALE MAX
MONETARIO	0	20,9
MONETARIO NO CONSULENZA	37	99,9
CONSERVATIVO	21	23,9
PRUDENTE	24	26,9
EQUILIBRATO	27	28,9
DINAMICO	29	31,9
AGGRESSIVO	32	36,9
NESSUNA CONSULENZA	100	400

6 Profili di investimento e relativi portafogli modello

Si riporta la logica di assegnazione del profilo di investimento. A ciascun Cliente al dettaglio viene assegnato uno dei seguenti sette profili di investimento:

- **Monetario**
- **Conservativo**
- **Prudente**
- **Equilibrato**
- **Dinamico**
- **Aggressivo**
- **No consulenza**

Profilo Monetario:

l'importanza della protezione del capitale e la sicurezza degli investimenti sono prioritarie. Non si ha la possibilità o non si è disposti ad accettare oscillazioni di valore, sia pure contenute, degli investimenti.

Strumenti finanziari monetari:	100 %
Strumenti finanziari obiettivo principale sicurezza di capitale:	0 %
Strumenti finanziari obiettivo principale incremento di capitale:	0 %
Bande indicative di volatilità annuale:	0,01 % - 1,40 %

Profilo Conservativo:

si attribuisce grande importanza alla protezione del capitale e alla sicurezza degli investimenti. Il rendimento atteso è in linea con la conservazione nel tempo del potere d'acquisto del capitale investito, contenendo – per quanto possibile, tenuto conto dell'obiettivo prefissato – le oscillazioni di valore dell'investimento.

Strumenti finanziari monetari:	60 %
Strumenti finanziari obiettivo principale sicurezza di capitale:	32,5 %
Strumenti finanziari obiettivo principale incremento di capitale:	7,5 %

Bande indicative di volatilità annuale:	0,90 % - 2,30 %
---	-----------------

Profilo Prudente:

pur attribuendo importanza alla protezione del capitale e alla sicurezza degli investimenti, si mira ad ottenere nel medio periodo rendimenti superiori a quelli che si otterrebbero dagli strumenti del mercato monetario, accettando oscillazioni di valore dell'investimento coerenti con l'obiettivo dichiarato.

Strumenti finanziari monetari:	42,5 %
Strumenti finanziari obiettivo principale sicurezza di capitale:	40 %
Strumenti finanziari obiettivo principale incremento di capitale:	17,5 %
Bande indicative di volatilità annuale:	1,60% - 4,10 %

Profilo Equilibrato:

l'importanza della protezione del capitale investito è minore rispetto all'esigenza di rendimento. Il profilo mira ad ottenere nel medio periodo rendimenti per i quali si è disposti a tollerare oscillazioni di media entità del valore dell'investimento.

Strumenti finanziari monetari:	30 %
Strumenti finanziari obiettivo principale sicurezza di capitale:	40 %
Strumenti finanziari obiettivo principale incremento di capitale:	30 %
Bande indicative di volatilità annuale:	2,70 % - 6,70 %

Profilo Dinamico:

l'importanza della protezione del capitale e della sicurezza degli investimenti è secondaria rispetto al rendimento atteso. Il Cliente mira, in particolare, ad ottenere rendimenti medio-alti nel medio-lungo termine, con elevata tolleranza rispetto a considerevoli/forti oscillazioni di valore degli investimenti.

Strumenti finanziari monetari:	10 %
Strumenti finanziari obiettivo principale sicurezza di capitale:	50 %
Strumenti finanziari obiettivo principale incremento di capitale:	40 %
Bande indicative di volatilità annuale:	3,60 % - 8,90 %

Profilo Aggressivo:

la ricerca di elevati rendimenti è prioritaria rispetto alla protezione del capitale. Il Cliente che abbia questo profilo di rischio-rendimento atteso mira ad ottenere rendimenti alti nel lungo termine, sopportando forti oscillazioni di valore degli investimenti.

Strumenti finanziari monetari:	10 %
Strumenti finanziari obiettivo principale sicurezza di capitale:	30 %
Strumenti finanziari obiettivo principale incremento di capitale:	60 %
Bande indicative di volatilità annuale:	5,30 % - 13,40 %

Profilo Nessuna Consulenza:

Il profilo "**NESSUNA CONSULENZA**" rileva l'insufficiente acquisizione di informazioni in risposta alle domande del questionario MiFID non consentendo una proposta di portafoglio che corrisponda alle esigenze del Cliente e/o considera la richiesta esplicita del Cliente a rinunciare al servizio di consulenza in materia di investimenti.

7 Aggiornamento, revisione, autorizzazione, delibera e divulgazione della politica di classificazione della clientela

La Banca sottopone a verifica l'intero contenuto della Politica ogni qualvolta si verifichi un cambiamento rilevante nell'operatività o nella modalità di somministrare il questionario, o almeno una volta all'anno. La revisione e l'aggiornamento viene garantito dal Servizio Wealth Management (FPB), autorizzato dal Direttore Finanze e deliberato dal Consiglio di Amministrazione.

La presente Policy per tutte unità organizzative coinvolte nell'erogazione dei servizi di investimento è a disposizione tramite rete intranet aziendale e visionabile tramite Doku Nr. 542.

Allegato A

Egregio, Gentile

p.c. Filiale di _____

OGGETTO: richiesta cambio classificazione

Uno degli obiettivi della direttiva 2004/39/CE è proteggere gli investitori con misure adeguate alle specificità di ciascuna categoria individuata dalla normativa. La nostra Banca ha provveduto a classificarLa, come richiesto dalla direttiva Mifid, come cliente al dettaglio con l'obiettivo di garantirLe il massimo livello di tutela.

In seguito alla comunicazione circa l'eventuale Suo diritto a richiedere una diversa classificazione come previsto dall'art. 28 comma 2 della Direttiva Mifid Lei ci ha richiesto con lettera del / ... / allegata in copia alla presente, e senza alcun invito da parte nostra a fare ciò, una diversa classificazione, ovvero da cliente al dettaglio a cliente professionale su richiesta.

La abbiamo già informata che una richiesta di questo tipo, se da noi accolta, comporterebbe per Lei un minor livello di tutela, in particolare ne deriverebbe quanto segue:

- non saremo più tenuti a comunicarle l'eventuale inappropriata di operazioni da lei disposte;
- riguardo alle gestioni patrimoniali ed alla consulenza eventualmente prestata ci limiteremo a verificare l'adeguatezza del servizio in relazione ai suoi obiettivi di investimento e ai rischi connessi;
- verrebbe meno l'obbligo di informarla preventivamente sui costi e gli oneri dei servizi/prodotti;
- verrebbe meno l'obbligo di inviarLe un avviso di conferma per l'esecuzione degli ordini quanto prima;
- in caso di ordini relativi a quote o azioni di organismi di investimento collettivo che vengono eseguiti periodicamente (PAC), verrebbe meno l'obbligo di fornirLe le informazioni sull'esecuzione delle suddette operazioni;
- verrebbe meno l'obbligo di comunicarle il dettaglio delle commissioni e delle spese applicate alle singole transazioni;

- nel caso di ordini eseguiti in più tranches Le potrebbe essere comunicato il prezzo medio e verrà meno l'obbligo di fornirLe informazioni in merito al prezzo di ciascuna tranche;
- viene meno l'obbligo da parte nostra di inviarLe su richiesta un rendiconto trimestrale o mensile in caso di portafoglio con leva superiore ad 1;
- nel caso di gestione del portafoglio o di presenza di conti che includano una posizione aperta scoperta su operazioni con passività potenziali, la Banca non sarebbe più tenuta a comunicarLe eventuali perdite che superino una soglia predeterminata in precedenza convenuta;
- il migliore risultato possibile (best execution) potrà non essere determinato in termini di corrispettivo totale (prezzo dello strumento finanziario e dai costi relativi all'esecuzione);
- verrebbe meno l'obbligo di fornirLe in tempo utile prima della prestazione del servizio informazioni sulla strategia di esecuzione degli ordini;
- verrà meno l'obbligo di informarLa circa eventuali difficoltà rilevanti che potrebbero influire sulla corretta esecuzione degli ordini, non appena la Banca ne fosse venuta a conoscenza.

Ci preme sottolineare come, attribuendole il **massimo livello di protezione** con la classificazione di cliente al dettaglio, riteniamo di aver fatto il Suo migliore interesse, tuttavia se preferisce essere eletto comunque a cliente "Professionale su Richiesta" La invitiamo gentilmente a compilare l'allegato questionario e ad inoltrarlo alla Sua filiale. Entro 60 giorni dalla presente Le verrà notificato l'esito della valutazione, che potrà confermare la nuova classificazione o contenere motivazioni valide per non dare luogo alla nuova classificazione.

Cordiali saluti

BANCA POPOLARE DELL'ALTO ADIGE

Soc. Coop. pa

Allegato B

Dichiarazione allegata alla richiesta di classificazione come "cliente professionale su richiesta"

Il sottoscritto

(Cognome)

(Nome)

In qualità di

(legale rappresentante, dirigente settore finanziario)

totale di bilancio: _____ Euro

fatturato netto: _____ Euro

fondi propri: _____ Euro

dichiara

- di aver effettuato nel corso dei quattro trimestri precedenti le seguenti operazioni:

_____-_____- Numero operazioni _____ controvalore _____ Euro

_____-_____- Numero operazioni _____ controvalore _____ Euro

_____-_____- Numero operazioni _____ controvalore _____ Euro

_____-_____- Numero operazioni _____ controvalore _____ Euro

- che il valore del mio portafoglio di strumenti finanziari, inclusi i depositi in contanti e gli strumenti finanziari, è

pari al controvalore di _____ Euro

- che ho lavorato nel settore finanziario per oltre un anno nella posizione professionale di seguito descritta:

Luogo e data

Il dichiarante

Timbro e firma filiale



Allegato C

Il sottoscritto xxxxxxxxxxxxxxxx, nato a xxxxxxxx (xx) il xxxxxxxxxxxx, in qualità di legale rappresentante della società/fondazione/ente xx, e giusti i poteri conferitigli dallo statuto:

⇒ CHIEDE per sé e per il soggetto da lui rappresentato la classificazione quale “Cliente professionale”;

⇒ CHIEDE di essere trattato come “Cliente professionale” a titolo generale;

⇒ DICHIARA di avere ricevuto, dalla Banca, lettera del xxxxxxxxxxxx contenente l’avvertimento che la nuova classificazione come “Cliente professionale” comporta la perdita dei diritti e delle protezioni ivi dettagliatamente elencati;

⇒ DICHIARA E CONFERMA la propria consapevolezza circa le conseguenze derivanti dalla perdita di tali protezioni e diritti;

⇒ DICHIARA di essere a conoscenza che in qualsiasi momento potrà chiedere di tornare ad essere qualificato come “Cliente al dettaglio”;

⇒ SI IMPEGNA a comunicare alla Banca eventuali variazioni in ordine alla propria posizione e/o rappresentanza legale del soggetto che rappresenta, ovvero la cessazione della sua carica sociale.

_____/_____

.....

Visto della filiale