

OGGETTO:

Titolo:	Regolamento di Classificazione della Clientela		
Num.Prot.:	69-21	Tipo Documento: <input type="checkbox"/> CNORM <input type="checkbox"/> ODS <input type="checkbox"/> ODS Policy <input checked="" type="checkbox"/> ODS Regolamento <input type="checkbox"/> ODS Manuale	
Processo:	Conformità	Sottoprocesso:	Servizi e attività di investimento - Mifid

DESTINATARI

<i>unità organizzative</i>	<i>Pubblicazione su Sito internet Banca (eventuale)</i>
Rete commerciale territoriale	▪ < precisare percorso >

Testo riassuntivo per la nota di pubblicazione (massimo 5 ÷ 6 righe)

<p>Il presente Regolamento ha l'obiettivo di rappresentare le logiche di classificazione della clientela adottate dalla Banca in coerenza con la Normativa di riferimento.</p> <p>La Normativa di riferimento prevede che la corretta classificazione della clientela avvenga sulla base di predeterminati requisiti che il cliente deve soddisfare.</p>	
<i>Scadenza</i>	
<input checked="" type="checkbox"/> a revoca	<input type="checkbox"/> data fine validità documento: <u>GG/MM/AA</u>
<i>funzione proponente</i>	<i>autorizzazione</i>
FUNZIONE: Responsabile Area rete territoriale REDATTORE: Marco Biffi	<input checked="" type="checkbox"/> Consiglio di Amministrazione <input type="checkbox"/> Direttore Generale:

normativa abrogata/ aggiornata

Abrogata:	<ul style="list-style-type: none"> 50-19 46-12 E PRECEDENTI DOCUMENTI INERENTI ALLA CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA.
Aggiornata:	<ul style="list-style-type: none">
ALLEGATI	
<ul style="list-style-type: none"> 	

SOLUTION



Regolamento di Classificazione della Clientela

Versione 6 del 02/12/2021

Approvazione: Consiglio di Amministrazione

Data di prima approvazione: 21/07/2007

Data ultimo Aggiornamento: 02/12/2021

Redazione: Responsabile Area rete territoriale

Aggiornamenti

Data Decorrenza	Note
21/12/2007	Prima adozione
20/07/2012	Aggiornamento relativo al Decreto n° 236 dell'11 novembre 2011
19/12/2014	Adeguamento al Modello della Federazione Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria (FPVL)
12/02/2018	Adeguamento al Modello di ICCREA BANCA S.p.A..
18/04/2019	Revisione generale del documento sulla base dell'aggiornamento della Normativa diriferimento (nuovo Regolamento Intermediari Consob)
02/12/21	Aggiornamento di processo

SOMMARIO

1	NORMATIVA DI RIFERIMENTO	6
2	IMPOSTAZIONE METODOLOGICA	6
3	CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA	7
3.1	Clienti Professionali (art. 4, paragrafo 1, n. 10) MiFID II, art. 35, comma 1, lett. d) e Allegato n. 3 RI, artt. 2 e 3 D.M. n. 236/2011)	7
3.1.1 Clientela professionale privata	8
3.1.2 Clientela professionale pubblica (art. 2 del D.M. n. 236/2011)	9
3.2 Controparti qualificate (art. 30 MiFID II, art. 71 Regolamento Delegato, art. 6, comma 2-quater, lett. d), n. 1, 2, 3 TUF, art. 61 RI)	9
3.3 Clientela al dettaglio (art. 4, paragrafo 1, n. 11) MiFID II, art. 35, comma 1, lett. e) RI)	10
4	VARIAZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA	10
4.1 Clienti al dettaglio che richiedono ed ottengono di essere trattati quali clienti professionali	12
o 4.1.1 Upgrading da cliente al dettaglio a cliente professionale privato	12
4.2 Upgrading da cliente al dettaglio a cliente professionale pubblico	13
4.3 Upgrading a controparte qualificata	14
4.4 Downgrading da clientela professionale/controparte qualificata a clientela al dettaglio (iniziativa cliente)	14
4.5 Downgrading da clientela professionale/controparte qualificata a clientela al dettaglio (iniziativa Banca a seguito monitoraggio)	14

1 NORMATIVA DI RIFERIMENTO

Il presente documento (di seguito “Regolamento”), rivolto ai clienti o potenziali clienti di Solution Bank S.p.A. (di seguito, la “Banca”), è redatto ai sensi della Normativa di Riferimento, e in particolare ai sensi della Direttiva 2014/65/UE, il Regolamento (UE) 2014/600, la Direttiva Delegata (UE) 2017/593, il Regolamento Delegato (UE) 2017/565, il Regolamento (UE) 2014/1286, il D. Lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 (art. 6, comma 2 quater, lettera d), numeri 1), 2) e 3), il Regolamento Consob in materia di intermediari n. 20307/2018, in particolare ai sensi dell’Allegato 3 dello stesso Regolamento e il Decreto del Ministero dell’economia e delle finanze, n. 236 dell’11 novembre 2011

2 IMPOSTAZIONE METODOLOGICA

Il presente Regolamento ha l’obiettivo di rappresentare le logiche di classificazione della clientela adottate dalla Banca in coerenza con la Normativa di riferimento.

La Normativa di riferimento prevede che la corretta classificazione della clientela avvenga sulla base di predeterminati requisiti che il cliente deve soddisfare.

Una volta identificato il cliente che richiede il servizio finanziario richiamando il codice controparte (NDG) dello stesso, la Banca deve procedere alla sua classificazione nell’ambito di una delle seguenti categorie:

- Controparti qualificate
- Clientela professionale
- Clientela al dettaglio

La classificazione della Clientela è finalizzata a proteggere gli investitori, prima della prestazione dei Servizi di investimento e/o accessori. Le misure destinate a proteggere gli investitori sono commisurate in relazione alla specificità di ciascuna categoria: massimo livello di tutela destinato ai “Clienti al Dettaglio, inferiore per i “Clienti Professionali” e molto basso per le “Controparti Qualificate”.

La corretta classificazione della Clientela rappresenta un elemento decisivo nell’applicazione dei requisiti della MiFID II, infatti:

- gli obblighi informativi a carico dell’intermediario vengono adeguati alle specificità di ciascuna categoria di Clientela;
- il livello di protezione accordato dalla norma a ogni categoria di Cliente varia; gli intermediari sono soggetti a regole meno restrittive nei confronti delle Controparti qualificate per le quali, ad esempio, non sono applicabili le norme relative alle regole generali di condotta, all’obbligo di best execution e di gestione degli ordini. Le regole di condotta sono invece parzialmente disapplicate per la Clientela professionale, mentre sono integralmente da rispettare per la Clientela al dettaglio.

La categoria delle Controparti qualificate rappresenta un particolare sottoinsieme della categoria della Clientela professionale e rileva esclusivamente nella prestazione di determinati servizi di investimento (i.e. esecuzione di ordini e/o negoziazione per conto proprio e/o ricezione e trasmissione di ordini, inclusi i servizi accessori direttamente connessi alle relative operazioni); pertanto nei restanti servizi (consulenza e gestione di portafogli) valgono le protezioni già previste dalla normativa per la Clientela professionale.

La Clientela al dettaglio rappresenta la categoria residuale, in quanto vi sono ricondotti i Clienti non riconducibili nelle precedenti categorie.

I passaggi operativi per l'attribuzione della classificazione da parte della Banca ai nuovi Clienti si differenziano in base alla natura degli stessi, ovvero a seconda che i Clienti siano persone fisiche o giuridiche.

La classificazione può essere successivamente modificata sia su iniziativa della Banca sia su richiesta del Cliente (c.d. Downgrading o Upgrading).

L'accoglimento delle richieste di diversa classificazione da parte dei clienti è rimesso alla valutazione della banca previa verifica del rispetto dei requisiti di cui all'Allegato 3 del Regolamento Intermediari.

3 CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

Tutti i clienti e i potenziali clienti vengono informati, prima di qualunque prestazione di servizi finanziari e di investimento, in merito alle modalità di classificazione della clientela e alle possibilità di concordare con la Banca un livello più elevato di protezione (cfr. Informativa precontrattuale sui servizi di investimento prestati dalla Banca).

La clientela viene classificata nell'ambito di una delle seguenti categorie:

1. **Clientela Professionale:** 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 all'esito di una corretta valutazione dei rischi assunti;
2. **Controparti Qualificate:** sottoinsieme della categoria dei clienti professionali; in particolare, corrispondono a quella parte di clienti professionali che non necessita di alcuna tutela. Le controparti qualificate sono quelle individuate dall'Art. 58 del Regolamento Intermediari e dall'art 6, comma 2-quater, lettera d), numeri 1, 2, 3 e 5 del D.Lgs 58/1998 (T.U.F);
3. **Clientela al dettaglio,** comprende tutti i soggetti diversi dai clienti professionali e dalle controparti qualificate o quelli che richiedono di essere trattati come tali.

Ad ogni tipologia di cliente è quindi assegnato 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.

Di base tutti i clienti dovranno essere classificati come "Cliente al Dettaglio" (campo "Categoria MiFID").

Nel caso di cliente professionale di diritto o controparte qualificata, il Consulente dovrà richiedere la modifica della "Categoria MiFID" al responsabile rete Retail o in alternativa al responsabile Wealth, i quali procederanno, prima di validare la modifica, a valutare la sussistenza dei requisiti.

La classificazione della clientela può sempre essere modificata sia su iniziativa della Banca (es. si pensi al caso in cui la Banca, a seguito di monitoraggio periodico, osservi la perdita dei requisiti da parte di un cliente classificato come professionale - downgrade) che su richiesta del cliente (ad es. un cliente al dettaglio che chiede di essere trattato come professionale); in questa ultima ipotesi, tale variazione (upgrade) risulterà sempre essere subordinata alla valutazione della Banca.

3.1 **Clienti Professionali (art. 4, paragrafo 1, n. 10) MiFID II, art. 35, comma 1, lett. d) e Allegato n. 3 RI, artt. 2 e 3 D.M. n. 236/2011)**

I clienti professionali sono clienti che possiedono l'esperienza, le conoscenze e la competenza necessarie per assumere consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e per valutare correttamente i rischi che assumono.

L'introduzione del nuovo regime MiFID II ha esteso, anche per i clienti professionali, talune regole di protezione destinate ai clienti al dettaglio, recepite nel Regolamento Intermediari quali, in particolare:

- Disclosure precontrattuale: in merito all'obbligo di fornire informazioni sull'impresa di investimento e i servizi da essa offerti che siano corrette, chiare e non fuorvianti;
- divulgazione delle informazioni su tutti i costi e gli oneri: è esclusa la possibilità per la Società di concordare limitazioni in merito a tali informazioni quando, tra gli altri, si tratti di servizio di consulenza in materia di investimenti;
- contratti: viene in particolare sancito, in coerenza con la MiFID II, l'obbligo per gli intermediari di ricorrere al contratto scritto anche nei rapporti con i clienti professionali;
- rendicontazione ai clienti: al fine di realizzare una migliore articolazione e sistematizzazione degli obblighi generali fissati dalla MiFID II, si prevede l'obbligo di fornire ai clienti rendiconti, anche periodici, sui servizi prestati, tenendo conto della tipologia e della complessità degli strumenti e della natura dei servizi coinvolti;
- registrazioni: la nuova disciplina ha rafforzato i presidi organizzativi e gli obblighi relativi alla conservazione ed ambito della registrazione delle conversazioni telefoniche e delle comunicazioni elettroniche;
- trattamento dei reclami: il cliente professionale viene ricompreso tra i soggetti destinatari delle previsioni in materia di reclami.

3.1.1 *Clientela professionale privata*

Ai sensi della Normativa di Riferimento, sono classificati Clienti Professionali di diritto per tutti i servizi di investimento e gli strumenti finanziari:

- le banche; le imprese di investimento, altri istituti finanziari autorizzati o regolamentati, le imprese di assicurazione; gli organismi di investimento collettivo e le società di gestione di tali organismi, i fondi pensione e le società di gestione di tali fondi, i negozianti per conto proprio di merci e strumenti derivati su merci, i 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; gli agenti di cambio;
- le imprese di grandi dimensioni che presentano a livello di singola società almeno due dei seguenti requisiti dimensionali:
 - totale di bilancio: euro 20.000.000;
 - fatturato netto: euro 40.000.000;
 - fondi propri: euro 2.000.000;
- gli investitori istituzionali la cui attività principale è investire in strumenti finanziari, compresi gli enti dediti alla cartolarizzazione di attivi o altre operazioni finanziarie (Clienti Professionali privati).

Sono inclusi nella categoria dei Clienti Professionali anche i Clienti Professionali pubblici (cfr. Decreto del MEF n.236 dell'11 novembre 2011) come definiti con apposito regolamento dal Ministro dell'Economia e delle Finanze ai sensi dell'art. 6, comma 2 sexies, del D. Lgs. 24 febbraio 1998, n. 58.

3.1.2 *Clientela professionale pubblica (art. 2 del D.M. n. 236/2011)*

Nella categoria di clienti professionali rientrano quindi anche 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.

In particolare, sono considerati clienti professionali pubblici per tutti i servizi e gli strumenti, ai sensi dell'Art. 2 del Decreto del MEF n.236 dell'11 novembre 2011:

- il Governo della Repubblica
- la Banca d'Italia

Tali soggetti vengono informati, attraverso il documento "Informativa precontrattuale sui servizi di investimento prestati dalla Banca", del fatto che:

- saranno considerati di diritto clienti professionali e conseguentemente trattati come tali a meno di accordi diversi;
- il cliente può richiedere una modifica degli accordi per ottenere un maggior livello di protezione attraverso la conclusione di un accordo scritto con la Banca in cui sono stabiliti i servizi, le operazioni o i prodotti ai quali si applica il trattamento quale cliente al dettaglio.

3.2 *Controparti qualificate (art. 30 MiFID II, art. 71 Regolamento Delegato, art. 6, comma 2- quater, lett. d), n. 1, 2, 3 TUF, art. 61 RI)*

L'identificazione delle controparti qualificate si ricava dal combinato disposto di cui agli artt. 30 MiFID II, 6, comma 2-quater, lett. d), n. 1, 2, 3 del TUF e 61 del RI, attraverso il quale la Consob, esercitando la facoltà attribuitale ai sensi dell'art. 6, comma 2-quater, lettera d) n. 2 del TUF, ha esteso lo status di controparte qualificata a pressoché tutti i clienti professionali privati di diritto. Si possono quindi considerare controparti qualificate:

- 1) **ai sensi dell'art. 6, comma 2-quater, lett. d), n. 1, 2, 3 del TUF, le seguenti categorie di soggetti, sia italiani che esteri, dove per esteri si intendono sia paesi UE che extra UE:** le Sim, le imprese di investimento UE, le banche, le imprese di assicurazione, gli Oicr, i gestori, i fondi pensione, gli intermediari finanziari iscritti nell'albo previsto dall'articolo 106 del Testo Unico bancario, le società di cui all'articolo 18 del Testo Unico bancario, gli istituti di moneta elettronica, le fondazioni bancarie, i Governi nazionali e i loro corrispondenti uffici, compresi gli organismi pubblici incaricati di gestire il debito pubblico, le banche centrali e le organizzazioni sovranazionali a carattere pubblico;

2) **ai sensi dell'art. 61, comma 2 del RI**: gli altri istituti finanziari autorizzati o regolamentati e altri "investitori istituzionali" diversi da quelli di cui al precedente punto 1 (tra gli altri, la Divisione Banco Posta di Poste Italiane S.p.A., gli agenti di cambio), i negozianti per conto proprio di merci e strumenti derivati su merci, i 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), agenti di cambio, le imprese di grandi dimensioni che presentano, a livello di singola società, almeno due dei seguenti criteri (totale di bilancio: euro 20 milioni, fatturato netto: euro 40 milioni, fondi propri: euro 2 milioni), altri soggetti che siano qualificati come controparti qualificate ai sensi dell'art. 30, par. 3 della MiFID II, dall'ordinamento dello Stato dell'UE in cui hanno sede o che siano sottoposti a identiche condizioni e requisiti nello stato non-UE in cui hanno sede.

3.3 Clientela al dettaglio (art. 4, paragrafo 1, n. 11) MiFID II, art. 35, comma 1, lett. e) RI)

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 massimo di tutela stabilito dalla normativa.

I Clienti al dettaglio sono ritenuti generalmente privi delle competenze necessarie per orientare in maniera consapevole le proprie decisioni in materia di investimenti. Alla clientela al dettaglio è riservata la massima tutela per quanto riguarda, in particolare, l'ampiezza delle informazioni che la Banca 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), la rendicontazione periodica.

Rientrano in tale categoria anche i clienti professionali (privati o pubblici) e le controparti qualificate che, in via generale o con riferimento a specifici servizi, operazioni o strumenti finanziari, hanno richiesto ed ottenuto il downgrading a clienti al dettaglio.

4 VARIAZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

Come scritto precedentemente tutti i clienti e i potenziali clienti vengono informati, all'apertura del rapporto e in ogni caso, prima di qualunque prestazione di servizi finanziari e di investimento, in merito alle modalità di classificazione della clientela e alle possibilità di concordare con la Banca un livello più elevato di protezione (cfr. Informativa precontrattuale sui servizi di investimento prestati dalla Banca).

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.

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.

Tale diversa classificazione può avvenire sia su iniziativa della banca, sia su richiesta del cliente stesso.

SOLUTION

Tutte le richieste di variazione di classificazione e le successive accettazioni o rifiuti devono essere archiviate in Mediatica tramite la scansione del Qr code riportato in alto a destra in ciascun documento prodotto da Gesbank.

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

4.1 Clienti al dettaglio che richiedono ed ottengono di essere trattati quali clienti professionali

La MiFID II prevede condizioni molto stringenti per il passaggio dalla categoria dei clienti al dettaglio a quella dei clienti professionali. Peraltro, per i clienti professionali c.d. su richiesta non è consentito all'Intermediario di presumere che gli stessi siano in possesso di conoscenze ed esperienze di mercato comparabili a quelle proprie dei clienti professionali c.d. di diritto.

Non trovano applicazione, nei confronti dei clienti classificati come "clienti professionali su richiesta", le seguenti tutele (applicabili, invece, nei rapporti con i clienti al dettaglio):

- 1) presentazione al cliente, da parte dell'intermediario, di una relazione e di una dichiarazione di adeguatezza, su supporto durevole, contestualmente alla raccomandazione, che comprendano una descrizione generale della consulenza prestata e del modo in cui la raccomandazione fornita è idonea per il cliente, inclusa una spiegazione di come essa risponda agli obiettivi ed alle circostanze personali del cliente con riferimento alla durata dell'investimento richiesta, alle conoscenze ed esperienze del cliente e alla sua propensione al rischio e alla sua capacità di sostenere perdite;
- 2) consegna al cliente di rendiconti periodici contenenti dichiarazioni aggiornate che indichino i motivi secondo cui gli investimenti corrispondono alle preferenze, agli obiettivi e alle altre caratteristiche del cliente, nell'ambito della valutazione periodica di adeguatezza condotta dall'intermediario;
- 3) possibilità per il cliente di fare ricorso all'Arbitro per le Controversie Finanziarie istituito presso la Consob (ACF);

○ 4.1.1 Upgrading da cliente al dettaglio a cliente professionale privato

Alla clientela al dettaglio è consentito, il passaggio alla categoria dei clienti professionali, rinunciando ad alcune delle protezioni previste dalla normativa di riferimento.

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.

Nel caso in cui il cliente al dettaglio desideri essere classificato come cliente "professionale su richiesta", deve formularne richiesta in forma scritta (tramite il modulo scaricabile in Gesbank al p.to CRMIFID003 "Richiesta cambio classificazione (dinamica)") specificando quali, tra i criteri previsti dall'All. n. 3 del Regolamento Intermediari, siano soddisfatti e allegando la ulteriore documentazione richiesta.

Il cliente deve inoltre sottoscrivere il modulo informativo riguardante la perdita delle tutele previste per i clienti al dettaglio (disponibile sempre su Gesbank al p.to CRMIFID003 "Richiesta cambio classificazione (dinamica)"). Tramite tale modulo il cliente dichiara di essere a conoscenza delle conseguenze derivanti dalla perdita delle protezioni e dei rischi assunti.

Il consulente, una volta completata la procedura informatica, comunica di avere inserito la richiesta di upgrade di classificazione inviando i due moduli sopra descritti ed altri eventuali allegati al Responsabile Area rete territoriale, o in alternativa al responsabile ufficio Wealth, che valuta e decide se consentire o meno l'upgrade sulla base del soddisfacimento di almeno due dei seguenti criteri previsti normativamente:

- il cliente ha effettuato operazioni di dimensioni significative sul mercato di riferimento con una frequenza media di dieci 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.

Il Responsabile Area rete territoriale entra quindi nel p.to Gesbank CRMIFID004 "Valutazione cambio classificazione (dinamica) e accetta o rifiuta la richiesta di upgrade e invia al Consulente il modulo "Accettazione richiesta" che viene stampato e consegnato al cliente.

Resta intesa la possibilità per la Banca di rifiutare la richiesta di *upgrading* ogniqualvolta ritenga che il cliente non possenga i requisiti richiesti dalla normativa applicabile o dalle procedure interne adottate, purché tale rifiuto non appaia in concreto discriminatorio o comunque palesemente lesivo degli interessi del cliente.

Il consulente di filiale comunica al cliente l'accettazione o meno della sua richiesta e provvede alla consegna del documento attestante l'accettazione o il rifiuto.

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.

4.2 *Upgrading da cliente al dettaglio a cliente professionale pubblico*

Ai sensi dell'art. 3 del Decreto del MEF n.236 dell'11 novembre 2011 possono inoltre richiedere di essere trattati come clienti professionali le Regioni, le province autonome di Trento e Bolzano, gli enti locali, i comuni, le province, le città metropolitane, le comunità montane, le comunità isola e le unioni di comuni, nonché gli enti pubblici nazionali e regionali, a condizione che i richiedenti soddisfino congiuntamente i seguenti requisiti (analoghi a quelli richiesti per i clienti professionali privati) che devono essere opportunamente valutati dal Responsabile Area rete territoriale o in alternativa dal responsabile ufficio Wealth a seguito di ricezione di richiesta scritta da parte della filiale:

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

I soggetti sopra elencati possono richiedere di essere trattati come clienti professionali rinunciando quindi alle protezioni previste dalle norme di comportamento solo una volta espletata la procedura seguente:

1. il cliente comunica per iscritto di essere in possesso dei requisiti ai punti a), b) e c) sopra elencati e di voler essere trattato come cliente professionale specificando se a titolo generale o rispetto ad un particolare servizio o tipo operazione o prodotto;
2. il cliente allega alla comunicazione di cui al punto precedente 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. il consulente fornisce al cliente il documento denominato "MIFID- Vostra richiesta di classificazione in Cliente Professionale - Nostre avvertenze su perdita di tutele" in cui sono specificati le protezioni e i diritti di indennizzo che potrebbero perdere;
4. 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.

Nel caso in cui la Banca accetti la richiesta di upgrade, la Filiale rilascerà una specifica attestazione denominata "MIFID-Vostra richiesta di classificazione in Cliente Professionale - Nostra accettazione" dalla quale risulta che l'intermediario ha valutato i requisiti e accettato la richiesta del cliente di essere trattato come cliente professionale.

4.3 Upgrading a controparte qualificata

Il processo è il medesimo descritto nel paragrafo precedente per l'upgrade da cliente al dettaglio a cliente professionale e avviene tramite il punto di menu in Gesbank CRMIFID 003 "Richiesta cambio classificazione (dinamica)" dal quale l'operatore può stampare e far firmare al cliente tutta la documentazione prevista dalla normativa.

4.4 Downgrading da clientela professionale/controparte qualificata a clientela al dettaglio (iniziativa cliente)

Nell'ipotesi in cui il cliente professionale/controparte qualificata ritenga di non essere, o di non essere più in grado di valutare o gestire i rischi assunti o nel caso in cui desideri un livello più elevato di protezione, è possibile, su richiesta del medesimo, impostare la classificazione come "cliente al dettaglio". La richiesta di downgrade da parte del cliente viene effettuata in carta libera. Il consulente che riceve la richiesta di downgrade provvede alla sua archiviazione, procede all'aggiornamento della nuova classificazione attraverso la procedura informatica e alla comunicazione al cliente dell'avvenuta modifica. In caso di downgrade su richiesta del cliente non è necessario l'intervento della Direzione.

4.5 Downgrading da clientela professionale/controparte qualificata a clientela al dettaglio (iniziativa Banca a seguito monitoraggio)

L'Ufficio Back Office Titoli effettua semestralmente un controllo al fine di verificare che tutti i soggetti classificati come professionale/controparte qualificata abbiamo mantenuto i requisiti necessari. Qualora, a seguito del monitoraggio periodico, emergano situazioni relative alla perdita dei requisiti necessari per la classificazione a cliente professionale/controparte qualificata, l'Ufficio Back Office Titoli provvede tempestivamente a declassare il cliente a "cliente al dettaglio" e comunicare alle Filiali l'elenco di clienti per i quali è stato effettuato il downgrade per perdita dei requisiti. La filiale, infine, invia comunicazione relativa al downgrade ai clienti interessati.