



Informazioni relative alla legge sui servizi finanziari (LSerFi)

Il 1° gennaio 2020 è entrata in vigore la legge sui servizi finanziari (LSerFi) con lo scopo da un lato di rafforzare la protezione degli investitori e, dall'altro, di stabilire un regime normativo comparabile per la fornitura di specifici servizi finanziari da parte dei vari fornitori del settore (banche, gestori patrimoniali, ecc.).

La legge impone che i fornitori di servizi finanziari introducano regole di condotta più rigorose e forniscano alla propria clientela informazioni e documentazione complete.

Per le norme di comportamento sancite dalla LSerFi è previsto un periodo transitorio di due anni e la Società Bancaria Ticinese SA (di seguito la "Banca") le adotterà dal 1° gennaio 2022.

Il presente documento è redatto dalla Banca allo scopo di informare in merito agli effetti della legge sulle relazioni con i clienti. In nessun caso si tratta di una sollecitazione o di un'offerta per un servizio finanziario, né di una raccomandazione per l'acquisto o la vendita di qualsivoglia strumento finanziario.

1. Informazioni generali sulla Banca

a) Presentazione

Società Bancaria Ticinese SA, è una banca privata svizzera fondata nel 1903 con sede a Bellinzona focalizzata nell'offerta di prodotti e servizi per la clientela privata Svizzera ed estera. Dispone di un'autorizzazione quale Banca e commerciante di valori mobiliari e può fornire l'intera gamma di servizi bancari, compresi i mandati di gestione patrimoniale discrezionali e di consulenza, nonché servizi quali acquisto, vendita e custodia di titoli e altri strumenti finanziari. La Banca fornisce inoltre finanziamenti e crediti ipotecari, commerciali e lombard.

b) Forma giuridica, vigilanza e contatti

La sede della Banca è in Piazza Collegiata 3, 6500 Bellinzona, Svizzera. La Banca è una società anonima ed è soggetta alla Legge federale sulle banche e le casse di risparmio (LBCR) ed è sottoposta alla vigilanza dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA).

Maggiori informazioni sono reperibili sul sito www.bancaria.ch

2. Servizi finanziari della Banca

In generale

La Banca offre ai propri clienti un ampio ventaglio di servizi e strumenti finanziari selezionati per aiutarli a raggiungere gli obiettivi d'investimento. Per i servizi di investimento sviluppa soluzioni personalizzate e offre mandati di gestione patrimoniale, consulenza in materia di investimenti o la mera esecuzione di ordini d'investimento (execution only).

a) Gestione patrimoniale

La Banca offre mandati di gestione patrimoniale, a partire da un determinato patrimonio, avvalendosi di specialisti con pluriennale esperienza che si occupano di gestire il patrimonio dei clienti in modo rigoroso e attento, ricercando le migliori opportunità di investimento a medio-lungo termine. In seguito ad un'attenta analisi della situazione personale e finanziaria, delle conoscenze e dell'esperienza negli investimenti, nonché le esigenze e obiettivi d'investimento, la Banca allestisce insieme al cliente il profilo di rischio e definisce la strategia d'investimento che verrà implementata nelle successive decisioni d'investimento.

b) Consulenza in materia di investimenti

Su richiesta la Banca offre ai clienti servizi di consulenza in materia di investimenti. Come per i mandati di gestione patrimoniale, ci si basa sulla situazione personale e finanziaria, sulle conoscenze e sull'esperienza nonché sulle esigenze, i fabbisogni e gli obiettivi d'investimento. A differenza della gestione patrimoniale, nell'ambito dei servizi di consulenza in materia di investimenti offerti dalla Banca, i clienti prendono le decisioni d'investimento in autonomia.

c) Esecuzione degli ordini (execution only)

Nell'esecuzione di ordini di acquisto o vendita di strumenti finanziari impartiti direttamente dai clienti (execution only), la Banca si occuperà della mera esecuzione dell'ordine impartito dal cliente e pertanto non procederà ad effettuare una verifica dell'adeguatezza e dell'appropriatezza, conformemente all'art. 13 della LSerFi. La Banca su richiesta mette a disposizione del cliente, se ottenibile con un dispendio proporzionato, il foglio informativo di base dello strumento finanziario oggetto della transazione. Su esplicito consenso del cliente il foglio informativo di base può essere messo a disposizione dopo la conclusione dell'operazione.

3. Valutazione dell'adeguatezza e dell'appropriatezza

Nell'ambito della gestione patrimoniale e dei servizi di consulenza in materia d'investimenti i fornitori di servizi finanziari sono tenuti, ai sensi della LSerFi, a eseguire una verifica dell'appropriatezza e dell'adeguatezza. La verifica si basa in particolare sui dati che il cliente ha comunicato alla Banca. L'entità e la tipologia delle informazioni necessarie dipendono dalla categoria a cui appartiene il cliente (cfr. punto 5. Classificazione clienti). Per i clienti istituzionali non è richiesta alcuna verifica dell'adeguatezza o dell'appropriatezza, mentre gli unici dati da

raccogliere per i clienti professionali riguardano gli obiettivi d'investimento.

a) Verifica dell'appropriatezza

Per poter operare nel migliore interesse dei clienti, la Banca verifica le loro conoscenze ed esperienze in base alla rispettiva categoria di appartenenza. Prima di fornire un servizio di consulenza in investimenti o di assumere un mandato di gestione patrimoniale, la Banca esegue quindi una verifica dell'appropriatezza e dell'adeguatezza. Alla luce delle conoscenze ed esperienze del cliente, si valuta se gli strumenti finanziari oggetto di consulenza in investimenti o di un mandato di gestione patrimoniale siano appropriati per il medesimo. Uno strumento finanziario si intende appropriato se il cliente ne comprende il funzionamento e se gli sono chiare le conseguenze dell'acquisto. Se il cliente non dispone ancora di sufficienti conoscenze ed esperienze riguardo a certi strumenti finanziari, la Banca fornisce i chiarimenti necessari e, se possibile, la documentazione inerente al funzionamento e alle caratteristiche del prodotto.

b) Verifica dell'adeguatezza

Prima di fornire un servizio di consulenza e prima di concludere un mandato di gestione patrimoniale, la Banca verifica che il servizio e gli strumenti finanziari siano o meno adeguati al cliente. A tal fine, oltre a quanto concerne gli obiettivi di investimento, l'orizzonte temporale e lo scopo dell'investimento desiderato, la Banca s'informa sulla situazione finanziaria, sull'origine e l'ammontare del reddito ed eventuali impegni o eventuali limitazioni d'investimento da parte del cliente. Qualora le informazioni fornite dal cliente alla Banca non siano sufficienti per condurre una verifica dell'adeguatezza, la Banca provvederà a segnalarglielo prima di fornire un servizio dove viene richiesto questo tipo di controllo, e in tal caso la responsabilità sarà interamente a carico del cliente.

Tenendo conto delle conoscenze ed esperienze del cliente nonché dei suoi obiettivi d'investimento personali e della sua situazione finanziaria, si definiscono una o più strategie d'investimento d'intesa con il medesimo e su di essa/e si fonderà il servizio di gestione patrimoniale o di consulenza in materia di investimenti.

4. Strumenti finanziari

Nell'ambito della gestione patrimoniale o dei servizi di consulenza la banca seleziona gli strumenti finanziari in base a un universo d'investimento prestabilito. Per individuare lo strumento finanziario più indicato per i clienti, la Banca può considerare sia propri prodotti che quelli di terzi attentamente selezionati. I clienti hanno a disposizione varie strategie d'investimento fra cui scegliere, tutte ampiamente diversificate e con differenti gradi di rischio e rendimenti attesi. Di seguito brevemente vengono illustrati gli strumenti utilizzati per gli investimenti:

a) Valori mobiliari

Generalmente i valori mobiliari sono le cartevalori, titoli contabili standardizzati negoziati su vasta scala. In particolare, rientrano in questa categoria le azioni, obbligazioni, fondi d'investimento e altri investimenti indiretti;

b) Investimenti indiretti

Oltre agli investimenti diretti quali p.es. azioni e obbligazioni dove l'investitore ottiene un'esposizione nella rispettiva classe di attivi, la gestione patrimoniale investe anche tramite veicoli d'investimento

indiretti. Gli investimenti indiretti offrono in genere un'esposizione a una classe di attivi e/o strumenti finanziari per il tramite di un fondo, uno strumento derivato o un prodotto strutturato. In caso di investimenti indiretti, le commissioni e le spese possono essere addebitate a livello dell'investimento indiretto o a livello degli investimenti che compongono l'investimento indiretto.

c) Derivati

Sono contratti finanziari il cui prezzo viene stabilito in funzione di valori patrimoniali (sottostanti o underlying) come azioni, obbligazioni, metalli preziosi o materie prime, come anche di tassi di riferimento come divise, interessi e indici.

d) Prodotti strutturati

Sono offerti privatamente o pubblicamente da un emittente. Il loro valore di rimborso è collegato all'andamento di uno o più sottostanti o underlying. Possono avere più componenti come, ad esempio, una durata fissa o illimitata, una protezione del capitale totale o parziale, un unico rimborso alla scadenza o il pagamento della cedola frazionata, ad esempio trimestralmente. Tra i tipi più comuni di prodotti strutturati rientrano i prodotti a capitale protetto, i prodotti per l'ottimizzazione del rendimento, i prodotti di partecipazione e i prodotti strutturati con leva.

e) Informazioni sui prodotti

Con l'introduzione della LSerFi, allorché venissero raccomandati strumenti finanziari che non siano azioni o obbligazioni, oltre all'opuscolo «Rischi nel commercio di strumenti finanziari», sono messi a disposizione i corrispondenti prospetti informativi (KID), se forniti dal produttore.

f) Rischi nel commercio di strumenti finanziari

Il commercio di strumenti finanziari implica rischi di carattere finanziario, che possono variare in misura rilevante a seconda dello strumento in questione. Per maggiori informazioni sugli strumenti finanziari e i relativi rischi si rimanda all'opuscolo «Rischi nel commercio di strumenti finanziari» dell'Associazione svizzera dei banchieri «ASB» che la Banca mette a disposizione dei clienti.

L'opuscolo dell'ASB viene consegnato all'apertura della relazione ed è consultabile anche sul sito www.bancaria.ch

5. Classificazione dei clienti

La LSerFi prevede le seguenti classi per i clienti dei prestatori di servizi finanziari: «clienti privati», «clienti professionali» e «clienti istituzionali». Ad ogni categoria viene assegnato un diverso livello di protezione degli investitori, ad esempio per quanto riguarda gli obblighi di informazione, gli obblighi di adeguatezza e di appropriatezza, nonché quelli di documentazione e di responsabilità. Le suddette categorie si differenziano sostanzialmente per le seguenti caratteristiche:

a) Clienti privati

Questa categoria comprende sostanzialmente tutti i clienti che non sono clienti professionali o istituzionali. La Banca classifica di regola tutti i clienti come clienti privati, a meno che non siano stati informati diversamente. La clientela privata gode di disposizioni di protezione più estese rispetto ai clienti appartenenti alle altre due categorie. Per i fornitori di servizi finanziari ciò comporta in particolare il rispetto di obblighi di informazione e comportamentali riguardo alla verifica dell'adeguatezza e dell'appropriatezza. Prima di poter erogare un servizio o eseguire una transazione è necessario fornire informazioni esaustive sul



rischio del prodotto, ad esempio tramite il documento contenente le informazioni chiave (Foglio informativo Key Information Document, KID). La gamma di strumenti finanziari disponibili è generalmente limitata a prodotti destinati a clienti privati, o che sono esplicitamente registrati per la distribuzione a clienti privati.

b) Clienti professionali

I clienti professionali sono considerati alla stregua di investitori esperti che hanno un livello di protezione dell'investitore inferiore rispetto a quello dei clienti privati, in base al loro livello di conoscenza ed esperienza e alla loro capacità di sostenere le perdite finanziarie. Tra i clienti professionali ci sono intermediari finanziari sottoposti a vigilanza (ad es. banche o gestori patrimoniali sottoposti a vigilanza), imprese di assicurazione e banche centrali, istituti di previdenza (segnatamente casse pensioni), enti di diritto pubblico e imprese con tesoreria professionale, grandi imprese (che oltrepassino due dei seguenti valori soglia: bilancio di CHF 20 mio., cifra d'affari di CHF 40 mio. o capitale proprio di CHF 2 mio.) nonché strutture di investimento private con tesoreria professionale create per clienti privati facoltosi. Le disposizioni a protezione dei clienti applicate per la clientela professionale sono meno estese di quanto non siano quelle riferite ai clienti privati, ma comunque più ampie rispetto a quelle da osservare per i clienti istituzionali. Alcune regole non si applicano ai clienti professionali (ad esempio l'informativa tramite KID). I clienti professionali hanno a disposizione un universo d'investimento più ampio, compresi i prodotti finanziari destinati esclusivamente ai clienti professionali o che non sono registrati per la distribuzione ai clienti privati.

c) Clienti istituzionali

Determinati clienti professionali sono classificati come clienti istituzionali e costituiscono una categoria di clientela a sé stante. Si tratta degli intermediari finanziari sottoposti a vigilanza (ad es. banche o gestori patrimoniali sottoposti a vigilanza), imprese di assicurazione, banche centrali e taluni enti di diritto pubblico con tesoreria professionale. Ai clienti così classificati si applicano le disposizioni meno estese in assoluto in ottica di protezione dei clienti, poiché gli appartenenti a questa categoria, in forza delle proprie caratteristiche strutturali, della propria esperienza e della propria dotazione finanziaria, tipicamente non necessitano di protezione o ne necessitano solo in misura limitata.

d) Passaggio a una diversa categoria di clienti

I clienti privati facoltosi possono dichiarare per iscritto alla Banca di volere essere classificati clienti professionali (opting-out). A tal fine, devono rispettare uno dei seguenti criteri: disporre di un patrimonio di almeno CHF 500'000 e delle conoscenze necessarie per comprendere i rischi degli investimenti grazie alla formazione personale e all'esperienza professionale o a un'esperienza comparabile nel settore finanziario, oppure di un patrimonio di almeno CHF 2 mio. Sono investimenti finanziari computabili gli averi bancari, cartevalori e diritti valori compresi valori mobiliari, investimenti collettivi di capitale e prodotti strutturati, derivati, metalli preziosi, assicurazioni sulla vita con valore di riscatto e investimenti fiduciari. Non sono considerati investimenti finanziari computabili segnatamente gli investimenti diretti in immobili e i diritti derivanti da assicurazioni sociali nonché gli averi della previdenza professionale. I clienti professionali che non sono clienti istituzionali possono dichiarare di volere essere considerati clienti privati nell'ambito della loro relazione commerciale con la Banca (opting-in).

e) Effetti combinati della classificazione dei clienti ai sensi della LSerFi e della LICol

Con la LSerFi è stata adeguata anche la legge sugli investimenti collettivi (di seguito «LICol»). Ad esempio, ora la LICol contiene solo disposizioni

specificamente riferite a prodotti in relazione agli investimenti collettivi di capitale, mentre le norme di comportamento da osservare nei confronti dei clienti si trovano ora nella LSerFi. L'adeguamento ha interessato anche le norme per la classificazione dei clienti come investitori qualificati o non qualificati ai sensi della LICol, che richiamano le definizioni relative alla classificazione della clientela contenute nella LSerFi. Se un cliente ha concordato per iscritto un rapporto durevole di consulenza in investimenti o di gestione patrimoniale con la Banca, viene considerato un investitore qualificato ai sensi della LICol. Ciò comporta un ventaglio di opportunità più ampio, ma anche un maggior numero di rischi. La classificazione come investitori qualificati permette di acquistare strumenti finanziari a rischio accresciuto: ad esempio, nell'ambito di un rapporto di consulenza in investimenti o di gestione patrimoniale, l'investitore qualificato può acquistare anche investimenti collettivi di capitale esteri o prodotti strutturati che presentano un rischio più elevato. Se un cliente desidera rinunciare allo status di «investitore qualificato», deve dichiararlo in forma scritta. La classificazione come investitore non qualificato comporta però l'alienazione degli investimenti riservati agli investitori qualificati. Inoltre, se il cliente opta per tale rinuncia, la Banca si riserva il diritto di chiedere il rapporto di consulenza in investimenti o di gestione patrimoniale.

6. Prezzi e commissioni

La Banca mette a disposizione su richiesta del cliente il tariffario dei prodotti e servizi offerti dalla Banca. Un estratto del tariffario è consegnato al cliente all'apertura della relazione.

7. Best execution

Per best execution si intende l'obbligo della banca di adottare tutte le misure necessarie per ottenere il miglior risultato possibile per i clienti nell'esecuzione di operazioni per loro conto (compresa la facoltà di avvalersi di istituzioni finanziarie terze per l'esecuzione di operazioni). La Banca prende in considerazione i seguenti fattori di esecuzione per determinare il miglior risultato possibile per i propri clienti: «il prezzo» dell'esecuzione della transazione; «il costo», ovvero le spese interne (commissioni e spese Banca) ed esterne esplicite (ivi comprese tasse, spese per il luogo d'esecuzione e commissioni di terzi); «la certezza di esecuzione e rapidità», ovvero la probabilità che la Banca possa concludere la transazione e la relativa velocità di attuazione; «la tipologia e le dimensioni dell'ordine», ovvero il volume e la struttura dell'ordine che incidono sul prezzo effettivo dell'esecuzione. Come regola generale, il prezzo dello strumento finanziario e i costi relativi all'esecuzione dell'ordine (corrispettivo totale) hanno la massima importanza relativa per ottenere il miglior risultato possibile. Tuttavia, il risultato complessivo di una particolare operazione per un cliente può essere influenzato da altri fattori. Pertanto, la Banca può, in casi specifici, attribuire maggiore importanza ad altri fattori di esecuzione rispetto al prezzo e al costo immediato. La Banca ha implementato una direttiva interna sulla Best Execution e sulle attività di controllo interno delle transazioni dei clienti.

8. Misure organizzative

a) Conflitti d'interesse

I conflitti di interesse possono verificarsi quando gli interessi della Banca sono in contrasto con quelli del cliente e che, se non mitigati, possono

comportare uno svantaggio finanziario per il cliente. Possono verificarsi conflitti di interesse in particolare nelle seguenti situazioni: 1) interesse proprio della Banca derivante dalla vendita e negoziazione di strumenti finanziari, compresi eventuali strumenti emessi dalla banca; 2) percepimento di un'indennità da parte di terzi (per i dettagli sulle indennità si consulti il paragrafo 9 «Indennità di terzi»); 3) indennità basate sulla performance dei dipendenti e indennità corrisposte agli intermediari (ove applicabile e consentito); 4) relazioni (ad esempio accordi di servizio, di collaborazione o di partecipazione sui ricavi) che la Banca può intrattenere con emittenti di strumenti finanziari che vengono offerti ai clienti.

b) Controlli

La Banca ha implementato una serie di controlli e funzioni di controllo indipendenti per garantire il regolare svolgimento dell'operatività nel pieno rispetto delle disposizioni vigenti atte anche, di base, ad evitare l'insorgere di conflitti di interesse.

c) Gestione dei conflitti di interesse

La Banca si impegna a identificare, evitare o attenuare eventuali conflitti di interesse che potrebbero sorgere in relazione ai servizi offerti ai clienti. Se le misure adottate non fossero in grado di evitare situazioni di svantaggio per i clienti o ciò fosse possibile solo con un impegno sproporzionato, la Banca renderebbe noto il conflitto in modo adeguato.

9. Indennità da parte di terzi

L'indennità è un vantaggio che la Banca potrebbe ricevere da terzi e che non viene pagato direttamente da un cliente o per conto di un cliente. Le spese pagate direttamente da un cliente alla Banca, come le commissioni per il servizio di consulenza, le commissioni per il servizio di custodia o le commissioni di operazione (incluse le commissioni comprese nel prezzo di emissione di uno strumento finanziario) non si considerano un'indennità.

a) Regolamentazione delle indennità

Poiché le indennità possono comportare potenziali conflitti di interesse, la loro ricezione e il loro pagamento sono regolamentati in modo scrupoloso. I clienti devono essere adeguatamente informati sull'esistenza di tali indennità e rinunciare al ristorno delle stesse; in caso contrario la Banca è tenuta a trasmettere l'indennità ricevuta al cliente.

b) Indennità ricevute

La Banca può offrire mandati di gestione discrezionali e di consulenza che possono prevedere la corresponsione di indennità. Nell'ambito di un mandato la Banca si impegna a raccomandare o rispettivamente utilizzare solo i prodotti che ritiene migliori (sia senza che con indennità), sempre tenendo in considerazione l'adeguatezza e l'appropriatezza, nonché potenziali restrizioni d'investimento da parte del prodotto stesso.

c) Calcolo delle indennità

L'importo dell'indennità può dipendere dallo strumento finanziario, dal suo fornitore e dal volume degli attivi investiti nello strumento finanziario. Il cliente accetta espressamente che la Banca ha il diritto di ricevere e trattenere tale indennità secondo le condizioni stabilite nei relativi accordi di servizio e/o nel Regolamento di deposito.

d) Indennità versate a terzi

Se la Banca ha instaurato una relazione d'affari con un cliente tramite una terza parte che agisce in qualità di mediatore, essa può pagare a tale

terza parte delle commissioni (basate su ricavi, operazioni o attività) una tantum o su base continuativa. In caso di clienti gestiti da un intermediario finanziario che si avvale della Banca per la custodia e l'esecuzione delle negoziazioni, la Banca può pagare a tale intermediario una commissione di collaborazione una tantum e/o su base continuativa. In presenza di queste casistiche, la Banca informa i propri clienti dell'esistenza e della natura di tali pagamenti a terzi. Inoltre, ciascuna di queste parti deve rispettare i propri obblighi correlati alle indennità, in particolare per quanto riguarda le restrizioni in materia di ricezione, gli obblighi di comunicazione e la gestione dei conflitti di interesse. La Banca non si assume alcuna responsabilità per quanto concerne gli obblighi di terzi a tale riguardo.

10. Gestione dei reclami e organo di mediazione

I clienti possono indirizzare osservazioni e reclami per iscritto direttamente alla Banca o al proprio consulente di riferimento. La Banca si impegna a dar seguito al reclamo nel più breve tempo possibile. Nel caso in cui non si dovesse giungere ad un accordo, i clienti hanno la possibilità di rivolgersi all'Ombudsman delle banche svizzere, un organo di mediazione neutrale e gratuito:

Ombudsman delle banche svizzere - Bahnhofplatz 9 casella postale - 8021 Zurigo, www.bankingombudsman.ch

IMPORTANTI INFORMAZIONI LEGALI

Nei rapporti con Società Bancaria Ticinese SA, si applicano sempre le Condizioni generali o qualsiasi altro accordo speciale stipulato tra il cliente e la Banca.

Il presente opuscolo è stato creato esclusivamente a scopo informativo per i clienti di Società Bancaria Ticinese SA la quale non si assume alcuna responsabilità in quanto i dettagli specifici potrebbero essere modificati dopo la sua pubblicazione.