

26/03/2019

## Emissioni Cassa di Risparmio di Bolzano

### Target Market Potenziale

#### **Prestiti obbligazionari**

La Banca ha effettuato le relative analisi ai fini della determinazione del *target market* potenziale e negativo, i cui risultati sono descritti di seguito.

#### - Tipologia di cliente a cui il prodotto finanziario è rivolto

Le obbligazioni senior risultano compatibili per la clientela classificata come “Cliente Retail”, “Cliente Professionale” e “Controparte Qualificata”. Per quanto concerne le obbligazioni del tipo *tier 2* ed *additional tier 1* il prodotto finanziario è rivolto alla clientela classificata come “Cliente Professionale” e “Controparte Qualificata”.

#### - Conoscenza ed esperienza

Le presupposte conoscenze ed esperienze del potenziale investitore sono l’esperienza di investimento almeno in titoli di debito, la comprensione dei fattori che potrebbero influenzare il valore di mercato in caso di una vendita anticipata, la comprensione del rischio di controparte e della valutazione del merito di credito dell’Emittente.

Ne consegue che il prodotto finanziario risulta compatibile, per quanto concerne le obbligazioni senior, per la clientela con un’esperienza finanziaria almeno “medio-bassa”, per le obbligazioni senior con un’opzione almeno “medio-alta” e “alta” per le obbligazioni subordinate.

#### - Situazione finanziaria, con particolare attenzione alla capacità di sopportare perdite

Il potenziale investitore deve disporre di capacità di sopportare eventuali perdite, anche significative, in caso di vendita del prodotto finanziario prima della scadenza naturale ed, inoltre, deve disporre della capacità di sopportare la perdita dell’intero capitale investito se la Banca si dovesse trovare in una situazione di crisi con la conseguente attivazione del meccanismo di “auto-salvataggio” (c.d. *bail-in*).

Se ne deduce, quindi, che le obbligazioni senior risultano compatibili per la clientela con una situazione finanziaria almeno “media” per le obbligazioni, mentre le obbligazioni subordinate risultano compatibili per la clientela con una situazione finanziaria almeno “alta”.

- Tolleranza al rischio e compatibilità di rischio / rendimento delle obbligazioni con il target market

Per quanto concerne le obbligazioni senior, il prodotto finanziario risulta compatibile per la clientela con un profilo di rischio almeno “medio alto” .

Per quanto concerne le obbligazioni subordinate, le stesse risultano compatibili per la clientela con un profilo di rischio almeno “alto”.

- Obiettivi e bisogni del cliente

Le obbligazioni senior risultano compatibili per la clientela con un obiettivo almeno “Dinamico” e almeno “Speculativo” per le obbligazioni subordinate.

Per quanto attiene l'orizzonte temporale, le obbligazioni senior e subordinate *tier 2* hanno un orizzonte temporale consigliato equivalente alla durata residua dell'obbligazione senza considerare eventuali call option incorporate. Le obbligazioni *additional tier 1*, invece, hanno un orizzonte temporale superiore ai 5 anni.

Per quanto attiene la strategia di distribuzione le obbligazioni destinate

- anche ad una clientela retail possono essere distribuite tramite un mercato regolamentato e/o un sistema multilaterale di negoziazione.
- esclusivamente a clienti professionali e/o controparti qualificate possono essere distribuite tramite tutti i canali distributivi verso tale tipologia di clientela.

La Banca ha, inoltre, identificato il c.d. “*target market*” negativo. Il prodotto finanziario non dovrà essere assolutamente venduto alla clientela con un livello di conoscenza ed esperienza minore di quanto stabilito nel presente documento.

Inoltre, per quanto concerne le obbligazioni *additional tier 1*, il prodotto finanziario non dovrà essere venduto assolutamente alla clientela classificata come “Cliente Retail”.

**Azione “Cassa di Risparmio di Bolzano”**

Un investimento in azioni della Banca è caratterizzato dagli elementi di rischio tipici di un investimento in azioni bancarie quotate sul sistema multilaterale di negoziazione gestito da Hi-MTF S.p.A., segmento “*Order Driven*”. A titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, possono essere citati il rischio di illiquidità ed il rischio di attivazione del meccanismo di “auto-salvataggio” (c.d. *bail-in*).

I risultati delle analisi effettuate dalla Banca ai fini della determinazione del target market potenziale e negativo sono rappresentati di seguito.

- Tipologia di cliente a cui il prodotto finanziario è rivolto

L'azione risulta compatibile per la clientela classificata come "Cliente Retail", "Cliente Professionale" e "Controparte Qualificata".

- Conoscenza ed esperienza

L'azione risulta compatibile per la clientela con un'esperienza finanziaria almeno "medio bassa".

- Situazione finanziaria con particolare attenzione alla capacità di sopportare le perdite

L'azione risulta compatibile per la clientela con una situazione finanziaria almeno "alta".

- Tolleranza al rischio e compatibilità di rischio / rendimento del prodotto con il target market

L'azione risulta compatibile per la clientela con un profilo di rischio almeno "alto".

- Obiettivi e bisogni del cliente

L'azione risulta compatibile per la clientela con un obiettivo "Speculativo". Per quanto attiene l'orizzonte temporale, le azioni hanno un orizzonte temporale consigliato superiore ai 5 anni.

Per quanto attiene la strategia di distribuzione le azioni possono essere distribuite tramite

- un sistema multilaterale di negoziazione nel caso di clienti privati
- tutti i canali distributivi verso clienti professionali e/o controparti qualificate

La Banca ha, inoltre, identificato il c.d. "target market" negativo. L'azione non dovrà essere assolutamente venduta alla clientela avente

- un livello di conoscenza ed esperienza minore di quanto stabilito nel presente documento.
- un orizzonte temporale inferiore ad un anno
- l'esigenza della conservazione integrale del capitale (al netto di eventuali costi)

### **Cartolarizzazioni**

Il prodotto finanziario risulta compatibile con la clientela classificata come “Cliente Professionale” e “Controparte Qualificata” e sono ammessi tutti i canali distributivi verso tale tipologia di clientela.

La Banca ha, inoltre, identificato il “*target market*” negativo. Le cartolarizzazioni non dovranno essere assolutamente vendute alla clientela classificata “*retail*”.