

03/01/2018

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, i cui risultati sono descritti di seguito.

- Tipologia di cliente a cui il prodotto finanziario è rivolto

Il prodotto finanziario risulta compatibile per la clientela classificata come “Cliente Retail”, “Cliente Professionale” e “Controparte Qualificata”. Esclusivamente per quanto concerne le obbligazioni del tipo *perpetual* ed *additional tier 1* il prodotto finanziario risulta compatibile soltanto per la 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 e la comprensione delle principali supposizioni relative all'investimento proposto e delle analisi di scenario elaborate dalla Banca.

Ne consegue che il prodotto finanziario risulta compatibile, per quanto concerne le obbligazioni senior, per la clientela con un'esperienza finanziaria almeno “BAS – Basso”, per le obbligazioni senior con un'opzione almeno “MED – Medio” e “ALT – Alto” per le obbligazioni subordinate.

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

Il potenziale investitore deve disporre di capacità di sopportare 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*).

Telefono: 0471 231111

Se ne deduce, quindi, che le obbligazioni senior risultano compatibili per la clientela con una situazione finanziaria almeno “MED – Medio” per le obbligazioni con una vita residua fino a cinque anni e almeno “ALT – Alto” per le obbligazioni con una vita residua superiore a cinque anni.

Le obbligazioni subordinate, invece, risultano compatibili per la clientela con una situazione finanziaria almeno “ALT - Alto”.

- 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 “MAL – Medio Alto”.

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

- Obiettivi e bisogni del cliente

Gli obiettivi e bisogni del potenziale investitore sono caratterizzati dalla possibilità di conservazione del capitale investito e, contemporaneamente, dal conseguimento di un rendimento stabile o di un rendimento orientato ai livelli attuali dei tassi di riferimento per tutta la vita delle obbligazioni, ovvero per un orizzonte temporale breve / medio termine.

Ne consegue, che le obbligazioni senior risultano compatibili per la clientela con un obiettivo almeno “Dinamico” e almeno “Speculativo” per le obbligazioni subordinate.

Come previsto dalla normativa vigente, 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 *perpetual*, il prodotto finanziario non dovrà essere venduto assolutamente alla clientela classificata come “Cliente Retail”.

Azione della Banca

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 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 “MBA – Medio Bassa”.

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

L'azione della Banca risulta compatibile per la clientela con una situazione finanziaria almeno “ALT – Alto”.

- 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 “ALT – Alto”.

- Obiettivi e bisogni del cliente

L'azione risulta compatibile per la clientela con un obiettivo “Speculativo”.

La Banca ha inoltre, così come per le obbligazioni, identificato il “*target market*” negativo. L'azione non dovrà essere assolutamente venduto alla clientela con un livello di conoscenza ed esperienza minore di quanto stabilito nel presente documento.