

20/07/2022

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 obbligazioni bancarie garantite, *tier 2* ed *additional tier 1* il prodotto finanziario è rivolto alla clientela classificata come “Cliente Professionale” e “Controparte Qualificata”.

- Esperienza e conoscenza

Le presupposte esperienze e conoscenze 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 e conoscenza almeno “medio-bassa”, per le obbligazioni bancarie garantire per la clientela con un'esperienza e conoscenza almeno “media”, per le obbligazioni senior con un'opzione almeno “medio-alta” e “alta” per le obbligazioni subordinate.

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

Il potenziale investitore deve disporre di capacità di sostenere eventuali perdite, anche significative, in caso di vendita del prodotto finanziario prima della scadenza naturale ed, inoltre, deve disporre della capacità di sostenere 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*).

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

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

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 bancarie garantite sono destinate alla clientela con un profilo almeno “conservativo”. 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 bancarie garantite, 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 e/o avente l’esigenza della conservazione integrale del capitale (al netto di eventuali costi).

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

Azione “Cassa di Risparmio di Bolzano”

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

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

- Esperienza e conoscenza

L'azione risulta compatibile per la clientela con un'esperienza e conoscenza almeno “medio bassa”.

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

Il potenziale investitore deve disporre di capacità di sostenere eventuali perdite, anche significative, in caso di vendita del prodotto finanziario ed, inoltre, deve disporre della capacità di sostenere 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).

- 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 esperienza e conoscenza 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)
- una tolleranza al rischio bassa.

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”.