

**Banca popolare  
dell'Emilia Romagna  
(Europe) international s.a.  
BPER: Gruppo**

**POLITIQUE DE CLASSIFICATION DES  
CLIENTS**

Versions	Date	Auteur	Approbation
V2 – Mise à jour V1 – Création	30/12/2017 30/11/ 2007	Compliance	Direction Autorisée, en date du 27/08/2018

# Sommaire

<b>I.</b>	<b>CLASSIFICATION DES CLIENTS.....</b>	<b>3</b>
1.	LES CATEGORIES DE CLIENTS.....	3
2.	INFORMATIONS AUX CLIENTS.....	3
3.	Changement de classification.....	4
<b>II.</b>	<b>PROFILE DE RISQUE DES CLIENTS.....</b>	<b>4</b>
1.	Systeme de determination de profile de risque.....	6
2.	Mode de profilage.....	7
3.	Mise a jour des informations sur le profil de risque.....	7
<b>III.</b>	<b>ARCHIVAGE ET CONTROLE.....</b>	<b>8</b>
<b>IV.</b>	<b>ANNEXES.....</b>	<b>9</b>
	ANNEXE I – GLOSSAIRE MIFIDII.....	9
	ANNEXE II – Modele de definition du profil de risque client.....	10
	ANNEXE III – Niveaux d'experience et connaissance du client.....	12
	Annexe IV – Modele pour le calcul de l'Horizon temporel.....	13

## 1. CLASSIFICATION DES CLIENTS

### 1.1 Les catégories de clients

Banca Popolare dell' Emilia Romagna (Europe) international s.a. (ci-après "**la Banque**") doit classifier ses clients, avec qui elle entretient des relations d'affaire tombant sous le champ d'application de Directive 2014/65UE et le Règlement grand-ducal du 30 mai 2018 (ci-après "**la réglementation MiFID II**"), dans une des quatre catégories suivantes :

- Client Privé (Retail)
- Client Professionnel "*sur demande*"
- Client Professionnel "*par default*"
- Contreparties Eligibles (ci-après "ECP")

La classification par défaut d'un client (clients nouveaux ou existants) déterminera le degré d'application des règles de conduite auxquelles est soumise la Banque.

L'objectif de la catégorisation des clients est d'instaurer des niveaux différents de protection des clients en fonction de leur connaissance des instruments/services financiers et de leur capacité à en supporter les risques induits.

Les Clients Privés bénéficieront du degré de protection le plus élevé prévu par MiFID II. Les Clients Professionnels bénéficieront d'un degré de protection moindre tandis que les ECP se verront attribuer le niveau le plus faible.

La classification des clients est faite conformément à MiFID II Directive 2014/65/EU, Règlement Délégué de la Commission 2017/565/UE relatif aux exigences organisationnelles et aux règles de conduite dans le secteur financier et portant transposition de la directive 2006/73/CE de la Commission du 10 août 2006 portant mesures d'exécution de la directive 2004/39/CE du Parlement européen et conformément à la loi modifiée du 5 avril 1993 (annexe III).

### 1.2 Informations aux clients

La Banque informe ses clients :

- De leur classification par défaut :

La Banque doit informer les nouveaux clients et les clients existants, a la première occasion, que l'entreprise d'investissement les a récemment classés suivant l'exige la directive 2014/65/UE en tant que client de détail, client professionnel (*par default* ou *sur demande*) ou contrepartie éligible. En cas de reclassement des clients existants dans une nouvelle catégorie, la Banque doit informer ces clients de leur nouvelle catégorisation au plus vite possible.

- De leur droit de demander une classification différente pour l'ensemble de leurs comptes, une vue plus détaillée sur le sujet est fournie en annexe de ce document :

La Banque doit informer sur un support durable, tout client de son droit éventuel à demander une catégorisation différente et des restrictions qui peuvent en résulter au niveau de son degré de protection.

- De toute perte ou réduction de protection en raison d'un changement de classification.

## 1.3 Changement de classification

### 1.3.1 Approche adoptée

Comme indique dans le point 1.1 ci-dessus, la réglementation MiFID II permet à la Banque de traiter les clients comme « Client professionnel » (sur demande ou par défaut), Client Retail ou comme une contrepartie éligible.

Néanmoins, comme énoncé précédemment, les clients de la Banque ont le droit de demander une classification différente de celle qui leur a été proposée par défaut en le demandant à la Banque.

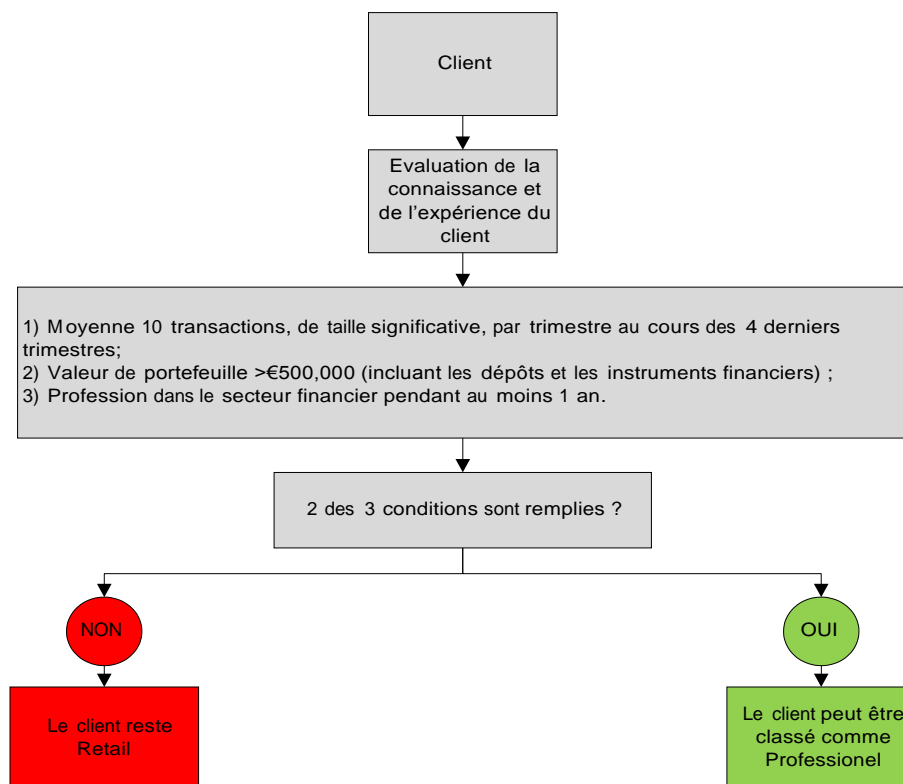
**La Banque ne permettra pas à ses clients de disposer de classifications différentes en fonction des différents services, produits offerts ou encore au niveau transactionnel.**

La Banque n'encouragera pas pro activement ses clients à changer de catégorie.

### 1.3.2 La principale demande de changement possible

#### (i) Client Privé souhaitant devenir Professionnel

Tout Client Retail désirant devenir Client Professionnel sera soumis au test suivant :



Le test ci-dessus sera déclaré positif si le client remplit au moins deux des conditions suivantes :

- Le client a effectué en moyenne dix transactions d'une taille significative par trimestre au cours des quatre trimestres précédents sur le marché concerné soit auprès de la banque soit après d'un tiers. Dans ce dernier cas la Banque doit collecter les informations sur ces transactions ;
- La valeur du portefeuille d'instruments financiers du client, défini comme comprenant les dépôts bancaires et les instruments financiers, dépasse 500 000 euros concerné soit auprès de la banque soit après d'un tiers. Dans ce dernier cas la Banque doit collecter les informations sur les valeurs après du tiers ;

- Le client occupe depuis au moins un an ou a occupé pendant au moins un an, dans le secteur financier, une position professionnelle requérant une connaissance des transactions ou des services financiers envisagés.

Seulement si le test ci-dessus est positif, la banque pourra classer le client en tant que Professionnel «*sur demande*».

En conformité à la réglementation MiFID II la procédure suivante sera respectée :

- Le client, de sa propre initiative, doit demander par écrit un changement de classification ;
- La banque informe le client par écrit des conséquences, notamment en termes de perte de droits de protection, de la demande faite par le client de changement de classification.
- Le client doit déclarer par écrit à la Banque dans un document spécifique qu'il est conscient des conséquences d'un tel changement ;

## 2. PROFILE DE RISQUE DES CLIENTS

### 2.1 Systeme de détermination de profile de risque

Conformément à la réglementation MiFID II, la Banque avant de travailler pour le compte de clients, recueille les informations nécessaires pour déterminer le profil d'investissement du client en remplissant le questionnaire de profilage qui se compose de tous sections décrites ci-dessous :

1. **Détails personnels** : tels que la résidence et/ou le domicile, la profession, la qualification académique (études).
2. **Classification** : classification attribué au client suivant la partie 1 de la présente politique.
3. **Objectifs d'investissement** : les informations sont recueillies en ce qui concerne la tolérance au risque, les objectifs d'investissement et horizon de temps, en analysant également les aspects du comportement du client lors de la survenance de circonstances défavorables. Un objectif d'investissement général du client est défini en attribuant un score aux réponses à des questions pertinentes qui composent cette section. Cet objectif comporte cinq niveaux. Pour les détails des scores qui contribuent à la détermination de l'objectif d'investissement du client se référer à l'annexe 2.
4. **Connaissances et d'expériences** : les informations sont collectées sur la nature des produits financiers connus du client. La connaissance réelle du client des différents produits d'investissement est étudiée par la proposition de questions spécifiques, dont le but est d'éviter une auto-évaluation par le client. Dans cette section, des questions spécifiques sont également fournis en relation avec des domaines particuliers qui nécessitent un niveau de protection plus élevé, tels que les domaines se rapportant aux obligations subordonnées (Bail-in), le composant dérivé, des produits structurés et/ou complexe et des produits non liquides.  
En ce qui concerne la connaissance et l'expérience, les même sont identifiées en référence aux produits d'investissement en distinguant différents niveaux en fonction de la fréquence et le type de produits et services que le client exploite ou a exploité et sont présentés dans l'annexe 3.
5. **Situation financière** : des informations relatives aux revenus réguliers sont collectées, aux investissements avec d'autres intermédiaires, à la capacité d'épargne annuelle et aux engagements financiers envers des tiers, éventuellement reconnus par l'analyse des derniers états financiers disponibles en cas d'une personne morale. Les réponses aux questions présentées dans cette section, ainsi que les enquêtes sur les actifs de bilan pouvant être détenus par le client auprès de chaque banque du Groupe, définissent la situation financière du client.
6. **Informations supplémentaires pour les produits financiers illiquides/complexes/dérivés** : des informations relatives à des instruments financiers non liquides ou complexes sont collectées ; en particulier, les questions visent à identifier la période pendant laquelle le client souhaite conserver l'investissement. Le modèle de calcul de l'horizon temporel est présenté dans l'annexe 4. Le client peut également choisir de ne pas répondre à la question relative à l'horizon temporel ; dans ce cas, la possibilité de fournir le service de conseil sur les produits financiers illiquides/complexes/dérivés, dans le cas la banque offre le service de conseil, est interdite, sauf dans les cas prévus pour la planification de la succession, en ce qui concerne les produits financiers d'assurance.
7. **Connaissances de la gestion discrétionnaire** : les informations sur la connaissance du service ainsi que des informations sur la connaissance des différents types de lignes de gestion sont collectées. Cette section contient également des informations sur l'appétence au risque, le but investissement et horizon temporel. Un objectif d'investissement total du Client est défini, lié au service de gestion discrétionnaire, obtenu de manière synthétique, par l'attribution de scores aux réponses individuelles fournies aux questions pertinentes qui constituent cette section, comme détaillé dans l'Annexe 6. Cet objectif se compose de cinq niveaux.

Afin d'assurer la cohérence des réponses fournies par le client, le Service Compliance vérifie les réponses afin d'identifier une incompatibilité entre les différentes réponses du questionnaire. Le cas échéant le Service Compliance ou le gestionnaire du client avertit le client afin de résoudre les incohérences entre les différentes réponses.

Sur la base des informations fournies par le Client lors du remplissage du Questionnaire, un **profil d'investissement** du client est défini, dont les indicateurs sont utilisés pour évaluer la pertinence des transactions demandés par Client ou la pertinence et l'adéquation des transactions proposées au Client.

Le Banque s'engage à archiver et enregistrer, même de manière informelle, toutes les informations collectées par le biais du questionnaire de profilage et nécessaires à la reconstruction du profil d'investissement du client.

## 2.2 Mode de profilage

La Banque prévoit le profilage des personnes physiques, des personnes morales et des ses représentants.

Dans le cas de l'ouverture d'une relation des personnes physiques conjointement, la Banque demande le questionnaire à tous les co-titulaires individuels. Le profil de risque et l'objectif d'investissement de la relation conjointe est identifié dans le profil le plus prudent parmi ceux associés aux co-titulaires individuels, alors que les paramètres de connaissance et d'expérience correspondent, de temps en temps, à le représentant qui opère réellement.

La Banque ne permet pas à un Client classé comme "Client Professionnel" d'être traité comme tel s'il opère dans le cadre d'un compte joint avec d'autres "Clients Retail".

En ce qui concerne la collecte du questionnaire associé aux personnes morales, la Banque demande qu'il soit complété et signé par le représentant légal ou par la personne désignée à cet effet. Les sections relatives aux connaissances et à l'expérience sont celles du représentant légal. Les autres attributs concernent plutôt la personne morale.

La Banque peut légitimement supposer qu'un "Client Professionnel" possède le niveau d'expérience et de connaissances nécessaire et ne collecte donc pas ces informations lors du profilage sauf ceux nécessaire pour la classification elle-même.

Il a été établi que le représentant de la personne physique opère sur la base de l'objectif d'investissement de la personne représentée, mais sur la base de ses propres paramètres de connaissance et d'expérience.

Pour le profilage des comptes de fiducie, le questionnaire est établi à l'intention du fiduciaire et rempli et signé par le représentant sur la base des données du fiduciaire.

## 2.3 Mise à jour des informations sur le profil de risque

Afin que les informations fournies par le client soient fiables et reflètent en même temps les besoins réels du client en matière d'investissement, le questionnaire de profilage se voit attribuer une période de validité de trois ans.

Néanmoins, le même peut être mis à jour avant expiration à la volonté du client.

Afin de contenir les phénomènes de profilage opportuniste, la Banque envisage que le questionnaire de profilage, une fois collecté, ne puisse plus être modifié plus d'une fois par semestre sauf si la mise à jour est conséquente à une nouvelle version du questionnaire adopté par la Banque.

La Banque s'abstient de fournir un service d'investissement aux clients sans questionnaire.

### 3. ARCHIVAGE ET CONTROLE

La Banque conserve dans ses archives, les éléments probants dont :

La classification établie pour chaque client, incluant les informations utilisées pour choisir la classification du client par défaut ;

- Une copie de tout document envoyé au client en rapport avec sa classification ;
- Toute demande et correspondance relative à une demande de changement de classification.

Ces principes de classification sont pris en compte lors de la classification initiale des clients et les documents seront conservés pendant une période d'au moins cinq ans après que la Banque ait cessé toute relation avec les clients.



## 4. ANNEXES

### Annexe 1 – Différentes catégories de classification des clients

#### Extrait de la Directive MiFID II, Annexe II

Categories de clients	Définition
Retail	Tout client n'étant ni professionnel ni ECP
Professionnel "par défaut"	<p>Sont considérés comme professionnels pour tous les services et activités d'investissement et les instruments financiers aux fins de MiFID :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Établissements de crédit ;</li> <li>• Entreprises d'investissement ;</li> <li>• Autres établissements financiers agréés ou réglementés ;</li> <li>• Entreprises d'assurance ;</li> <li>• Organismes de placement collectif et leurs sociétés de gestion ;</li> <li>• Fonds de retraite et leurs sociétés de gestion ;</li> <li>• Négociant en matières premières et instruments dérivés sur celles-ci ;</li> <li>• Entreprises locales ;</li> <li>• Autres investisseurs institutionnels.</li> <li>• Les grandes entreprises réunissant deux des critères suivants, au niveau individuel :                         <ul style="list-style-type: none"> <li>– total du bilan : 20 millions d'Euros ;</li> <li>– chiffre d'affaires net : 40 millions d'Euros ;</li> <li>– capitaux propres : 2 millions d'Euros.</li> </ul> </li> <li>• Les gouvernements nationaux et régionaux, les organismes publics qui gèrent la dette publique, les banques centrales, les institutions internationales et supranationales comme la Banque mondiale, le FMI, la BCE, la BEI et les autres organisations internationales analogues.</li> <li>• D'autres investisseurs institutionnels dont l'activité principale consiste à investir dans des instruments financiers, notamment les entités s'occupant de la titrisation d'actifs ou d'autres opérations de financement.</li> </ul>
Professionnel "sur demande"	Un client privé souhaitant obtenir le statut de client professionnel et devant pour ce faire remplir au moins deux des trois conditions décrites précédemment (qu'on peut également trouver dans la Règlementation MiFID).
Contrepartie Eligible ("ECP")	<p>Les entités suivantes pourront être traitées comme des ECP au sens de l'article 37-7 de la Loi du 5 avril 1993 de l'art. 59 du règlement grand-ducal du 13 juillet 2007 (non applicable au service de conseil en investissement et de gestion de fortune):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Établissements de crédit ;</li> <li>• Entreprises d'investissement ;</li> <li>• Autres établissements financiers agréés ou réglementés ;</li> <li>• Entreprises d'assurance ;</li> <li>• Organismes de placement collectif et leurs sociétés de gestion.</li> </ul>

## Annexe 2 – Modèle de définition du profil de risque Client

La détermination d'un objectif d'investissement spécifique est élaborée sur la base d'un modèle avec des scores permettant de valoriser, sur la base de ce que le Client répond dans le questionnaire MiFID, cinq aspects différents afin de définir le profil de celui-ci.

En particulier, les informations reçues concernent l'appétit pour le risque, l'objet de l'investissement, l'horizon temporel et les aspects purement comportementaux.

Les réponses considérées cohérentes entre objectif et risque sont représentées par les X dans la matrice suivante :

Risque	Objectif				
	1	2	3	4	5
1	X	X	X	-	-
2	X	X	X	X	-
3	X	X	X	X	X
4	-	X	X	X	X
5	-	-	X	X	X

Chaque profil du client est obtenu à travers la somme des scores attribués aux questions suivantes :

<b>1. Objectifs d'investissement</b>	
Réponse 1	10 points
Réponse 2	20 points
Réponse 3	30 points
Réponse 4	40 points
Réponse 5	50 points
<b>2. Horizon temporel</b>	
Réponse 1	0 points
Réponse 2	7 points
Réponse 3	10 points
<b>3. Appétit au risque</b>	
Réponse 1	10 points
Réponse 2	20 points
Réponse 3	30 points
Réponse 4	40 points
Réponse 5	50 points
<b>4. 1<sup>er</sup> Set des Demandes Comportementales</b>	
Réponse 1	10 points
Réponse 2	8 points
Réponse 3	6 points
Réponse 4	0 points
<b>5. 2<sup>ème</sup> Set des Demandes Comportementales</b>	
Réponse 1	10 points
Réponse 2	8 points
Réponse 3	6 points
Réponse 4	0 points

Les clusters pour la définition du profil du client sont les suivantes :

<b>Très limité</b>	<b>Profil 1</b>	<b>score total entre 20 et 43</b>
<b>Limité</b>	<b>Profil 2</b>	<b>score total entre 44 et 67</b>
<b>Moyen</b>	<b>Profil 3</b>	<b>score total entre 68 et 88</b>
<b>Moyen élevé</b>	<b>Profil 4</b>	<b>score total entre 89 et 109</b>
<b>Élevé</b>	<b>Profil 5</b>	<b>score total entre 110 et 130</b>

### **Annexe 3 – Niveaux d'expérience et connaissance du client des produits d'investissements**

Les connaissances et l'expérience du client sont identifiées en référence aux produits d'investissement en distinguant différents niveaux en fonction de la fréquence et le type de produits et services que le client exploite ou a exploité ci-dessous.

La détection du niveau d'expérience sur produits financiers se fait à travers des questions spécifiques du questionnaire, où le client ne peut sélectionner qu'une des réponses indiqué.

Les cinq niveaux d'expérience suivants sont définis :

- **Expérience nulle** (en bref « EN »)
- **Expérience faible** (en bref « EF »)
- **Expérience moyenne** (en bref « EM »)
- **Expérience haute** (en bref « EH »)
- **Expérience très haute** (en bref « ET »)

Le client classé comme "Client Retail" accède uniquement aux instruments sur lesquels il a l'expérience, alors qu'il est présumé que le client classé dans la catégorie des "Client professionnel" (sur demande ou par default) possède le niveau d'expérience nécessaire pour traiter tous les instruments financiers.

Une opération est considérée comme appropriée et adéquate si le niveau d'expérience du Client Retail exprimé par la réponse dans le questionnaire, est supérieur ou égal au niveau de l'expertise associée ou produit financier dans l'annexe 2 de la procédure interne « *Test sur le caractère adéquate ou approprié d'un service ou d'un instrument financier* ».

## Annexe 4 – Modèle pour le calcul de l'Horizon temporel

Ci-après on trouve les mécanismes de définition de l'horizon temporel en vertu de la relation avec l'âge du client afin de créer une grille spécifique :

- **Client de moins de 75 ans**

L'horizon temporel attribué au client doit coïncider avec celui indiqué par lui.

- **Client entre 75 et 79 ans (extrêmes compris)**

Pour les clients de ce groupe d'âge, un horizon de plus de 6 ans n'est pas considéré comme adéquat. Par conséquent, dans le cas où le client choisit cette réponse "plus que 6 ans" son horizon le temps sera ajusté et placé sur la réponse "jusqu'à 6 ans" pour faire l'horizon temporel cohérent avec l'âge du client

- **Client de plus de 79 ans**

Pour les clients de ce groupe d'âge, seul l'horizon temporel «jusqu'à 3 ans» est considéré comme adéquat. Par conséquent, n'importe quelle réponse a donné le client, la Banque devra prendre en compte "jusqu'à 3 ans" comme horizon temporel.

Horizon temporel déclaré	âge client	Horizon temporel effectif
jusqu'à 3 ans	âge <= 75	jusqu'à 3 ans
jusqu'à 6 ans	âge <= 75	jusqu'à 6 ans
plus que 6 ans	âge <= 75	plus que 6 ans
jusqu'à 3 ans	âge >75 <= 79	jusqu'à 3 ans
jusqu'à 6 ans	âge >75 <= 79	jusqu'à 6 ans
plus que 6 ans	âge >75 <= 79	jusqu'à 6 ans
jusqu'à 3 ans	âge > 79	jusqu'à 3 ans
jusqu'à 6 ans	âge > 79	jusqu'à 3 ans
plus que 6 ans	âge > 79	jusqu'à 3 ans