



# **Valutazione di adeguatezza e appropriatezza**

## **Criteri per la determinazione del profilo MiFID del cliente**

## INDICE

<b>1. PREMESSA .....</b>	<b>3</b>
<b>2. QUESTIONARIO DI PROFILATURA.....</b>	<b>3</b>
<b>3. QUESTIONARIO “PERSONE FISICHE” .....</b>	<b>5</b>
<b>3.1. CONOSCENZA ED ESPERIENZA DEL CLIENTE .....</b>	<b>5</b>
<b>3.1.1. QUESTIONARIO DI PROFILATURA – DATI ANAGRAFICI (SEZIONE A) ED ESPERIENZA FINANZIARIA E CONOSCENZE POSSEDUTE (SEZIONE B) .....</b>	<b>5</b>
<b>3.1.2. MODALITÀ DI DETERMINAZIONE DEL PROFILO DEL CLIENTE .....</b>	<b>8</b>
<b>3.2. SITUAZIONE FINANZIARIA E OBIETTIVI DI INVESTIMENTO DEL CLIENTE.....</b>	<b>9</b>
<b>3.2.1. QUESTIONARIO DI PROFILATURA – SEZIONI “C – SITUAZIONE FINANZIARIA” E “D – OBIETTIVI DI INVESTIMENTO”: PROFILO DI RISCHIO DEL CLIENTE .....</b>	<b>9</b>
<b>3.2.2. MODALITÀ DI DETERMINAZIONE DEL PROFILO DI RISCHIO DEL CLIENTE .....</b>	<b>12</b>
<b>3.2.3. MODALITÀ DI DETERMINAZIONE DELL’<i>HOLDING PERIOD</i> DEL CLIENTE.....</b>	<b>13</b>
<b>3.2.4. QUESTIONARIO DI PROFILATURA – SEZIONI ‘C – SITUAZIONE FINANZIARIA’ E ‘D – OBIETTIVI DI INVESTIMENTO’: CAPACITÀ DI SOSTENERE LE PERDITE.....</b>	<b>13</b>
<b>4. QUESTIONARIO “ENTI” .....</b>	<b>16</b>
<b>4.1. SITUAZIONE FINANZIARIA E OBIETTIVI DI INVESTIMENTO DEL CLIENTE.....</b>	<b>16</b>
<b>4.1.1. QUESTIONARIO DI PROFILATURA – SEZIONI “C – SITUAZIONE FINANZIARIA” E “D – OBIETTIVI DI INVESTIMENTO”: PROFILO DI RISCHIO DEL CLIENTE .....</b>	<b>16</b>
<b>4.1.2. MODALITÀ DI DETERMINAZIONE DEL PROFILO DI RISCHIO DEL CLIENTE .....</b>	<b>19</b>
<b>4.1.3. MODALITÀ DI DETERMINAZIONE DELL’<i>HOLDING PERIOD</i> DEL CLIENTE.....</b>	<b>19</b>
<b>4.1.4. QUESTIONARIO DI PROFILATURA – SEZIONI ‘C – SITUAZIONE FINANZIARIA’ E ‘D – OBIETTIVI DI INVESTIMENTO’: CAPACITÀ DI SOSTENERE LE PERDITE.....</b>	<b>20</b>
<b>5. AFFIDABILITA’ E COERENZA DELLE INFORMAZIONI FORNITE DAI CLIENTI PERSONE FISICHE.....</b>	<b>22</b>

## 1. PREMESSA

Il presente documento descrive le modalità e i criteri adottati dalla Banca per la profilatura della clientela sulla base delle risposte fornite nel questionario MiFID II, in coerenza con quanto previsto dalla "Policy per la valutazione dell'adeguatezza e dell'appropriatezza".

In particolare, sono descritte le modalità di determinazione degli indicatori di conoscenza ed esperienza, rischio, *holding period* e capacità di sostenere le perdite, nonché i parametri sottesi alle metodologie di calcolo.

## 2. QUESTIONARIO DI PROFILATURA

Il questionario di profilatura (di seguito il "questionario") consente di raccogliere e valutare le informazioni necessarie per comprendere le caratteristiche e i bisogni dei clienti nonché, tenuto conto della natura e della portata del servizio di investimento fornito, se la specifica operazione da raccomandare soddisfa i seguenti criteri:

- corrisponde agli obiettivi di investimento del cliente, inclusa la sua tolleranza al rischio;
- è di natura tale che il cliente è finanziariamente in grado di sopportare i rischi connessi all'investimento compatibilmente con i suoi obiettivi di investimento;
- è di natura tale per cui il cliente possiede le necessarie esperienze e conoscenze per comprendere i rischi inerenti all'operazione o alla gestione del suo portafoglio.

La Banca, per la raccolta delle informazioni necessarie alla valutazione di adeguatezza/appropriatezza, utilizza i seguenti modelli di questionario, differenziato a seconda della tipologia di cliente o potenziale cliente al quale viene sottoposto:

- questionario "Persone fisiche";
- questionario "Enti", destinato ai clienti diversi dalle persone fisiche.

Il questionario "Persone fisiche" si compone di 26 domande complessive, suddivise nelle seguenti sezioni:

- Sezione A – Dati anagrafici;
- Sezione B – Esperienza finanziaria e conoscenze possedute;
- Sezione C – Situazione finanziaria e capacità di sostenere le perdite;
- Sezione D – Obiettivi di investimento e propensione al rischio.

Ai soggetti diversi dalle persone fisiche viene sottoposto il questionario "Enti", che si compone di 8 domande e si articola nelle seguenti sezioni:

- Sezione C – Situazione finanziaria e capacità di sostenere le perdite;
- Sezione D – Obiettivi di investimento e propensione al rischio.

Nell'ambito del processo di profilatura della clientela diversa da persona fisica, ai fini della valutazione della conoscenza ed esperienza del cliente vengono prese in considerazione le risposte fornite dal rappresentante legale e dagli eventuali delegati alle sezioni A e B del questionario "Persona fisica" ad essi somministrato.

Alle singole risposte dei questionari sono assegnati dei punteggi crescenti, su una scala compresa tra 0 e 6, a seconda della rilevanza della risposta rispetto alla sezione oggetto della raccolta dei dati. Sulla base delle risposte fornite, al cliente viene associato un profilo sintetico per ciascuno dei seguenti indicatori di rischio:

- conoscenza/esperienza;
- profilo di rischio (situazione finanziaria e obiettivi di investimento);
- capacità di sostenere le perdite.

La struttura dei questionari, i punteggi assegnati alle risposte e il relativo processo di valutazione, si basano sugli indirizzi, i modelli e gli orientamenti elaborati a livello di categoria da Federcasse e riportati nelle 'Linee guida per la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti' da questa pubblicati e costantemente aggiornati fino al 2017.

Con riferimento al modello di questionario la Banca ha tuttavia introdotto autonomamente una nuova domanda (C.7), le cui risposte sono state ritenute indispensabili al fine di procedere a una corretta definizione della capacità del cliente di sostenere le perdite.

### 3. QUESTIONARIO “PERSONE FISICHE”

#### 3.1. CONOSCENZA ED ESPERIENZA DEL CLIENTE

Le conoscenze ed esperienze del cliente sono raccolte e valutate al fine di verificarne la capacità di comprendere la natura, le caratteristiche e i rischi connessi all'operazione e al prodotto finanziario raccomandato.

##### 3.1.1. Questionario di profilatura – Dati anagrafici (Sezione A) ed Esperienza Finanziaria e Conoscenze Possedute (Sezione B)

Nel presente paragrafo sono riportate le domande e le risposte delle sezioni “A – Dati anagrafici” e “B – Esperienza finanziaria e conoscenze possedute” del questionario e i punteggi utilizzati per l'individuazione del profilo del cliente, riportato nel paragrafo 3.1.2.

La sezione A si compone di 4 domande relative all'età anagrafica, alla professione e al livello di istruzione del cliente.

Alle risposte di tale sezione è stato attribuito un punteggio in funzione della maggiore o minore influenza con cui le stesse contribuiscono al livello di conoscenza ed esperienza del cliente. In particolare:

- **Domanda A.1:** alle risposte sono stati associati valori compresi tra 1 e 3, suddivisi per fasce di età dei clienti, in funzione della valenza indiretta che le stesse assumono nel concorrere a definire il livello di conoscenza ed esperienza del cliente. La fascia di clientela con età compresa tra 51 e 65 anni è considerata quella potenzialmente in possesso dei più elevati livelli di conoscenze e comparenze in campo finanziario;
- **Domande A.2 e A.4:** alle risposte sono stati associati valori compresi, rispettivamente tra 1 e 4 e tra 0 e 4, che riflettono l'effettiva influenza della professione o del titolo di studio nel definire il livello di conoscenza ed esperienza di un cliente in campo finanziario. Si assume, ad esempio, che un lavoratore autonomo, imprenditore o dirigente, possano aver maturato per ragioni lavorative maggiori conoscenze ed esperienze in ambito finanziario;
- **Domanda A.3:** alla risposta ‘Si’ è stato attribuito un punteggio pari a 5, il più alto della presente sezione, in quanto si ritiene che un'esperienza lavorativa, attuale o pregressa, in ambito finanziario costituisca un elemento dirimente per valutare l'effettivo livello di conoscenza ed esperienza del cliente.

La sezione B si compone di 10 domande attinenti alle conoscenze ed esperienze finanziarie. Tra queste, specifiche domande sono volte ad acquisire informazioni sulle tipologie di strumenti finanziari in cui il cliente investe o ha investito.

In particolare, per le domande della sezione B valgono le seguenti considerazioni

- **Domande B.1, B.2 e B.3:** rispondono all'esigenza di valutare, tramite quesiti formulati in modo da testare direttamente la reale conoscenza del cliente, la comprensione del rischio legato all'investimento e della dinamica rischio/rendimento. Dovendo valutare l'effettiva conoscenza del

cliente circa le principali dinamiche economiche-finanziarie, alle domande è stato associato un punteggio che può assumere i soli valori 0, 1 o 4 a seconda dell'esattezza della risposta fornita;

- **Gruppo di domande B.5:** consente di rilevare l'esperienza in materia di investimenti del cliente, prevedendo la possibilità di fornire risposte multiple. In particolare, le domande da B.5.1 a B.5.4 prevedono risposte volte a individuare in dettaglio il livello di esperienza del cliente rispetto alle diverse tipologie di strumenti finanziari indicati nella domanda B.5. I punteggi associati a tali risposte sono rapportati al livello di complessità delle tipologie di strumento finanziario sui cui il cliente intende investire o ha investito. Ai fini dei punteggi da assegnare alle risposte della domanda B.5, si prende in considerazione, per ognuna delle domande da B.5.1 a B.5.4, la risposta del cliente associata al punteggio massimo;
- **Domanda B.6:** consente di rilevare la conoscenza/esperienza del cliente dei vari servizi finanziari, mediante risposte multiple, i cui punteggi sono interamente sommati. Conseguentemente, il cliente che conosce tutti servizi di investimento consegnerà un punteggio pari a 4.

Le domande della sezione B sono formulate conformemente all'Orientamento 46 di cui al documento ESMA denominato "Orientamenti su alcuni aspetti dei requisiti di adeguatezza della MiFID II" (di seguito gli "Orientamenti Esma"), che richiedono di non sottoporre al cliente domande dirette o esplicite in merito al suo livello:

- di comprensione dei concetti di trade off rischio/rendimento e diversificazione del rischio, ma di presentare alcuni esempi pratici di situazione che possono venirsi a creare, anche tramite ipotetici scenari positivi o negativi (domande B.1, B.2 e B.3.);
- di esperienza per investire in alcuni prodotti, ma di chiedere con quali tipi di prodotti ha familiarità, a quando risale la sua esperienza di negoziazione e qual è la sua frequenza (B4, B.5 e B.6).

## CONOSCENZA ESPERIENZA

### SEZIONE A – Dati Anagrafici

<b>A.1. ETÀ</b>	Punteggio
Fino a 30 anni	1
Da 31 anni a 50 anni	2
Da 51 anni a 65 anni	3
Oltre 65 anni	2

<b>A.2. PROFESSIONE</b>	Punteggio
Lavoratore autonomo/Libero Professionista/Imprenditore	4
Lavoratore dipendente/Subordinato con contratto a tempo indeterminato	3
Occupato con tempo determinato/con contratto atipico	2
Pensionato	2
Studente/Non occupato	1
Quadro Direttivo/Dirigente	4

<b>A.3. LAVORA O HA LAVORATO IN AMBITO FINANZIARIO (IN AZIENDA E/O COME PRIVATO)?</b>	Punteggio
Sì	5
No	0

<b>A.4. LIVELLO DI ISTRUZIONE</b>	Punteggio
Nessun titolo di studio	0
Licenza elementare/media	1
Diploma di scuola superiore	2
Laurea	3
Laurea o specializzazione post-universitaria in campo economico finanziario	4

## SEZIONE B – Esperienza finanziaria e conoscenze possedute

<b>B.1. QUANDO SI ACQUISTANO TITOLI EMESSI DA UNO STATO POTREBBE VERIFICARSI L'IPOTESI CHE NON SI ABBA IL RIMBORSO DEL CAPITALE</b>	Punteggio
Si	4
No	0
Non so	0

<b>B.2. TRE SOCIETA' CON LE STESS CARATTERISTICHE EMETTONO OBBLIGAZIONI A TASSO FISSO IN EURO CON LA STESS DURATA. I TITOLI EMESSI DALLA PRIMA RENDONO IL 2% ALL'ANNO, QUELLI EMESSI DALLA SECONDA IL 3,5%, QUELLI EMESSI DALLA TERZA IL 6%. PERCHÉ I RENDIMENTI SONO DIVERSI?</b>	Punteggio
La società più rischiosa emette obbligazioni con un rendimento più basso	0
La società più rischiosa emette obbligazioni con un rendimento più alto	4
La società più famosa emette obbligazioni con un rendimento più alto	0
I rendimenti dipendono dal tasso di cambio dell'Euro	0
Non so	0

<b>B.3. INVESTENDO IN UN TITOLO AZIONARIO QUOTATO SUL MERCATO STATUNITENSE A QUALE DEI SEGUENTI RISCHI SI ESPONE?</b>	Punteggio
Nessun rischio	0
Rischio di cambio e rischio di mercato	4
Rischio di cambio	1
Rischio di interesse	0
Non so	0

<b>B.4. CON QUALE FREQUENZA OPERA IN PRODOTTI FINANZIARI?</b>	Punteggio
Almeno mensile	3
Almeno trimestrale	2
Mai/raramente	1

<b>B.5. IN CHE TIPOLOGIA DI PRODOTTI FINANZIARI INVESTE/HA INVESTITO? (Risposta multipla)</b>	Punteggio
Nessuna	0
Obbligazioni (Es. Titoli di Stato, obbligazioni bancarie e corporate)	Max B. 5.1
Azioni	2
OICR (Esempio: Fondi comuni di investimento, Sicav, ETF)	Max B. 5.2
Polizze finanziarie assicurative	Max B. 5.3
Derivati	Max B. 5.4
Altri prodotti (Es. ETC/ETN, certificates, warrant, covered warrant)	4

<b>B.5.1 IN QUALI TIPOLOGIE DI OBBLIGAZIONI INVESTE/HA INVESTITO? (da porsi se B.5 = 2, risposta multipla, si prende punteggio MAX)</b>	Punteggio
Obbligazioni "semplici" in EUR (Es. tasso fisso o variabile, ZC, step up/down, tasso misto)	1
Obbligazioni senior in EUR che prevedono un livello minimo o massimo di interesse periodico (cap/floor)	2

Obbligazioni in divisa diversa da EUR	2
Obbligazioni convertibili su iniziativa del portatore	3
Obbligazioni senior in EUR strutturate (Es. index linked, reverse floated)	4
Obbligazioni subordinate in EUR	4

<b>B.5.2 IN QUALI TIPOLOGIE DI <u>OICR</u> INVESTE/HA INVESTITO?</b> (da porsi se B.5 = 4, risposta multipla, si prende punteggio MAX)	Punteggio
Fondi comuni di investimento o SICAV	2
ETF	3
Fondi immobiliari	4
ETF a leva o short	4
Hedge Fund	5

<b>B.5.3 IN QUALI TIPOLOGIE DI <u>POLIZZE</u> INVESTE/HA INVESTITO?</b> (da porsi se B.5 = 5, risposta multipla, si prende punteggio MAX)	Punteggio
Polizze di capitalizzazione	2
Polizze Unit Linked su OICR	2
Polizze Index Linked	3
Polizze Unit/Index strutturate	4

<b>B.5.4 IN QUALI TIPOLOGIE DI <u>DERIVATI</u> INVESTE/HA INVESTITO?</b> (da porsi se B.5 = 6, risposta multipla, si prende punteggio MAX)	Punteggio
Opzioni	4
Futures	4
Swap	5

<b>B.6. QUALI TIPOLOGIE DI <u>SERVIZI FINANZIARI</u> CONOSCE/HA UTILIZZATO?</b> (risposta multipla)	Punteggio
Nessuno	0
Collocamento e sottoscrizione (Es. acquisto delle obbligazioni emesse dalla banca, sottoscrizione BOT, sottoscrizione di quote di fondi comuni)	1
Gestione di portafogli di investimento (Es. gestioni patrimoniali)	1
Compravendita di strumenti finanziari sui mercati (Es. acquisto di un'azione in Borsa)	1
Consulenza in materia di investimenti	1

### 3.1.2. Modalità di determinazione del profilo del cliente

L'esito del processo di valutazione delle conoscenze e delle esperienze del cliente è ripartito su quattro classi, che corrispondono a livelli di competenza crescente nell'ambito dei mercati finanziari: Bassa, Medio/Bassa, Medio/Alta, Alta.

Il profilo di conoscenza ed esperienza assegnato a un cliente viene determinato sommando i punteggi associati alle risposte fornite nelle sezioni 'A – Dati anagrafici' e 'B - Esperienza Finanziaria e Conoscenze Possedute' del questionario, secondo i raggruppamenti riportati nella seguente tabella:



Punteggio questionario Sezioni A e B	Livello di Conoscenza/esperienza cliente
≤ 11	1 - Bassa
12 – 22	2 - Medio/Bassa
23 – 33	3 - Medio/Alta
> 33	4 - Alta

### 3.2. SITUAZIONE FINANZIARIA E OBIETTIVI DI INVESTIMENTO DEL CLIENTE

La valutazione delle informazioni raccolte tramite le sezioni “C – Situazione Finanziaria” e “D – Obiettivi di investimento” del questionario consentono di individuare il complessivo ‘Profilo di rischio del cliente’ completo della “Propensione al rischio”, dell'*holding period* e dell'indicatore “Capacità di sostenere le perdite”.

#### 3.2.1. Questionario di profilatura – Sezioni “C – Situazione finanziaria” e “D – Obiettivi di investimento”:

##### Profilo di rischio del cliente

Nel presente paragrafo sono riportate le domande e le risposte delle sezioni “C – Situazione Finanziaria” e “D – Obiettivi di investimento” del questionario, con i punteggi utilizzati nell'algoritmo per l'individuazione del profilo di rischio del cliente, riportato nel paragrafo 3.2.2.

La Sezione C è composta da 7 domande finalizzate a rilevare la situazione finanziaria del cliente.

Alle risposte di tale sezione è stato attribuito un punteggio in funzione della maggiore o minore influenza con cui le stesse contribuiscono al livello di conoscenza ed esperienza del cliente. In particolare:

- **Domanda C.1:** prevede la possibilità di fornire risposte multiple i cui punteggi sono interamente sommati, in quanto la presenza di una pluralità di fonti di reddito in capo al cliente concorre ad aumentare, in maniera progressiva, la capacità finanziaria dello stesso;
- **Domande C.2 e C.4:** alle relative risposte è stato assegnato un punteggio massimo più elevato rispetto ad altre domande, in quanto si è ritenuto che la capacità reddituale netta e la consistenza patrimoniale del cliente siano gli elementi da tenere in maggiore considerazione nella valutazione dell'adeguatezza di un'operazione con riferimento alla situazione finanziaria dello stesso;
- **Domande C.3 e C.5:** alle relative risposte è stato assegnato un punteggio massimo pari a 3, in quanto si ritiene abbiano una minore rilevanza diretta rispetto alle precedenti nel definire la situazione finanziaria del cliente;

- **Domanda C.6:** alle risposte è stato associato un punteggio decrescente, da 0 a 3, in funzione dell'importo crescente degli impegni finanziari del cliente, che vanno a incidere, al loro aumentare, in maniera progressivamente negativa sulla sua situazione finanziaria.
- **Domanda C.7:** alle risposte non viene attribuito un punteggio in quanto le stesse sono considerate esclusivamente ai fini del calcolo dell'indicatore sulla capacità di sostenere le perdite secondo le logiche riportate nel paragrafo 3.2.4.

Le domande C.1, C.2 e C.6, sono formulate, in conformità agli Orientamenti ESMA (Orientamento n. 46), in modo da evitare il fenomeno dell'autovalutazione da parte del cliente circa la sua situazione finanziaria, sottoponendo quindi al cliente quesiti che lo obbligano a fornire informazioni concrete e dettagliate sulla sua situazione finanziaria, come la fonte di reddito regolare e l'eventuale presenza di passività in essere (prestiti bancari o altri debiti).

La Sezione D (Obiettivi di investimento e propensione al rischio) è composta da 6 domande finalizzate a rilevare gli obiettivi di investimento, la propensione al rischio – compresa la tolleranza al rischio – e l'orizzonte temporale del cliente.

Alle risposte di tale sezione è stato attribuito un punteggio in funzione della maggiore o minore influenza con cui le stesse contribuiscono al livello di conoscenza ed esperienza del cliente. In particolare:

- **Domanda D.1:** alle risposte è stato assegnato un punteggio crescente, fino a un massimo di 5 punti, in quanto queste contribuiscono in maniera immediata e diretta alla definizione degli obiettivi di investimento e alla propensione al rischio del cliente.
- **Domanda D.2:** alle risposte è stato assegnato un punteggio crescente, fino a un massimo di 5 punti, dato che tendono a riflettere la consapevolezza del cliente circa la relazione esistente tra una maggiore durata di un investimento e una maggiore esposizione del valore dello stesso a rischi di mercato, quali il rischio emittente, il rischio di cambio, il rischio sovrano, le oscillazioni di prezzo. Nel caso di prodotti finanziari illiquidi, le risposte alla domanda D.2 sono, inoltre, impiegate per effettuare un confronto diretto tra l'orizzonte temporale dichiarato dal cliente e la durata anagrafica residua del prodotto finanziario.
- **Domande D.3, D.4 e D.5:** sono domande finalizzate a valutare la propensione e la tolleranza al rischio del cliente. Alle risposte della domanda D.4 è assegnato un valore da 0 a 4, in quanto, conformante a quanto previsto negli Orientamenti ESMA, individua la capacità del cliente di sostenere o accettare un rischio mediante un domanda, formulata per evitare il fenomeno dell'autovalutazione, che richiede chiaramente al cliente *"quale livello di perdite è disposto ad accettare in un determinato periodo di tempo"* (Orientamento 46). Sempre al fine di conformarsi agli Orientamenti ESMA, è stata prevista la domanda D.5 per consentire una valutazione della percezione del rischio da parte del cliente, evitando il ricorso ad elementi di autovalutazione (Orientamento 47).

**PROFILO DI RISCHIO**
**SEZIONE C – Situazione finanziaria**

<b>C.1. QUALI SONO LE SUE PRINCIPALI FONTI DI REDDITO? (risposta multipla)</b>	Punteggio
Reddito da lavoro dipendente o da pensione	1
Reddito da lavoro autonomo/imprenditore	1
Immobili	1
Investimenti finanziari	1
Altro	1

<b>C.2. QUAL È LA SUA CAPACITÀ REDDITUALE ANNUA NETTA?</b>	Punteggio
Meno di 15.000 €	1
15.000 € - 30.000 €	3
30.000 € - 45.000 €	4
45.000 € - 70.000 €	5
>70.000 €	6

<b>C.3. PERSONE A CARICO</b>	Punteggio
≤ 1 persona	3
> 1 ≤ 3 persone	1
> 3 persone	0

<b>C.4. QUAL È LA SUA CONSISTENZA PATRIMONIALE IN TERMINI DI PRODOTTI FINANZIARI, IMMOBILI E LIQUIDITÀ?</b>	Punteggio
Inferiore a 50.000 €	1
50.000 € - 100.000 €	2
100.000 € - 300.000 €	3
300.000 € - 500.000 €	4
Oltre 500.000 €	5

<b>C.5. IN TERMINI PERCENTUALI, QUANTO RIESCE A RISPARMIARE DEL SUO REDDITO ANNUO?</b>	Punteggio
Meno del 5%	0
Tra il 5% e il 15%	1
Oltre il 15%	2

<b>C.6. A QUANTO AMMONTANO I SUOI IMPEGNI FINANZIARI (ES. RATE MUTUO, RESTITUZIONE PRESTITI) ANCORA DA RIMBORSARE?</b>	Punteggio
< 15.000 €	3
15.000 € < impegni < 30.000 €	2
30.000 € < impegni < 60.000 €	1
Impegni > 60.000 €	0

<b>C.7. QUALE PERCENTUALE DEL SUO PATRIMONIO TOTALE INVESTE MEDIAMENTE IN ATTIVITÀ FINANZIARIE?</b>	Punteggio
0% - 20%	0
20% - 40%	0
40% - 60%	0
60% - 80%	0
> 80%	0

**SEZIONE D – Obiettivi di investimento e Propensione al rischio**

<b>D.1. QUAL È IL PRINCIPALE OBIETTIVO DEI SUOI INVESTIMENTI?</b>	Punteggio
Conservazione del patrimonio e del potere d'acquisto	0

Protezione nel tempo del capitale investito e ricezione di flussi di cassa periodici (cedole, dividendi...) accettando rischi contenuti	1
Crescita del capitale nel medio-lungo periodo, pur accettando il rischio di oscillazioni di valore nel breve periodo	3
Crescita significativa del capitale nel medio-lungo periodo, sopportano anche forti oscillazioni di valore e rischio di perdite consistenti	5

<b>D.2. QUAL È IL PERIODO DI TEMPO PER IL QUALE DESIDERA CONSERVARE I SUOI INVESTIMENTI?</b>	Punteggio
Fino a 18 mesi	1
Fino a tre anni	2
Fino a cinque anni	3
Fino a dieci anni	4
Più di dieci anni	5

<b>D.3. QUAL È LA SUA REAZIONE AI MOVIMENTI NEGATIVI DI MERCATO?</b>	Punteggio
Aumento il mio investimento per acquistare quotazioni più favorevoli	3
Disinvesto immediatamente perché non sono disposto ad accettare ulteriori perdite	0
Attendo un guadagno di valore rispetto all'investimento	2
Mantengo l'investimento in attesa che recuperi il valore	1

<b>D.4. IPOTIZZANDO UN ANDAMENTO NEGATIVO DEI MERCATI FINANZIARI, QUAL È LA PERDITA MASSIMA CHE SAREBBE DISPOSTO A SOPPORTARE SENZA SENTIRE LA NECESSITÀ DI LIQUIDARE TUTTO O IN PARTE I SUOI INVESTIMENTI?</b>	Punteggio
Una perdita fino al 5%	1
Una perdita fino al 10%	2
Una perdita fino al 20%	3
Una perdita anche superiore al 20%	4

<b>D.5. A QUALE DELLE SEGUENTI LOTTERIE (A E B) PREFERIREBBE PARTECIPARE?</b>	Punteggio
A -Si vincono 100 euro con probabilità 10% e 3.000 euro con probabilità 90%	0
B -Si vincono 10.000 euro con probabilità 10% e 100 euro con probabilità 90%	1

### 3.2.2. Modalità di determinazione del profilo di rischio del cliente

Ai fini della valutazione del profilo di rischio sono state individuate quattro classi di profilo potenzialmente assegnabili a un cliente.

Il profilo di rischio di un cliente viene determinato sommando i punteggi assegnati alle risposte fornite nelle Sezioni C e D del questionario, secondo i raggruppamenti e le logiche riportate nella seguente tabella:

Punteggio questionario Sezioni C e D	Profilo di rischio
≤ 14	1 – Basso
15 – 22	2 – Medio/Basso
23 – 30	3 – Medio/Alto
> 30	4 – Alto

### 3.2.3. Modalità di determinazione dell'*holding period* del cliente

Ai fini della determinazione dell'*holding period* del cliente viene utilizzata la risposta fornita alla domanda "D. 2 – Qual è il periodo di tempo per il quale desidera conservare i suoi investimenti?".

Nel caso di prodotti finanziari illiquidi, la risposta alla domanda D.2 è impiegata per effettuare un confronto diretto tra l'orizzonte temporale dichiarato dal cliente e la durata anagrafica residua del prodotto finanziario.

<b>D.2. QUAL È IL PERIODO DI TEMPO PER IL QUALE DESIDERA CONSERVARE I SUOI INVESTIMENTI?</b>
Fino a 18 mesi
Fino a tre anni
Fino a cinque anni
Fino a dieci anni
Più di dieci anni

### 3.2.4. Questionario di profilatura – Sezioni 'C – Situazione finanziaria' e 'D – Obiettivi di investimento':

#### Capacità di sostenere le perdite

Di seguito sono riportate le domande e le risposte delle sezioni C e D del questionario con i parametri utilizzati nell'algoritmo per l'individuazione dell'indicatore "Capacità di sostenere le perdite" del cliente.

## CAPACITA' SOSTENERE LE PERDITE

### SEZIONE C – Situazione finanziaria

<b>C.2. QUAL È LA SUA CAPACITÀ REDDITUALE ANNUA NETTA?</b>	Valore per calcolo CSP
Meno di 15.000 €	15.000
15.000 € - 30.000 €	22.500
30.000 € - 45.000 €	37.500
45.000 € - 70.000 €	57.500
>70.000 €	70.000

<b>C.4. QUAL È LA SUA CONSISTENZA PATRIMONIALE IN TERMINI DI PRODOTTI FINANZIARI, IMMOBILI E LIQUIDITÀ?</b>	Valore per calcolo CSP
Inferiore a 50.000 €	25.000
50.000 € - 100.000 €	75.000
100.000 € - 300.000 €	200.000
300.000 € - 500.000 €	400.000
Oltre 500.000 €	750.000

<b>C.5. IN TERMINI PERCENTUALI, QUANTO RIESCE A RISPARMIARE DEL SUO REDDITO ANNUO?</b>	Valore per calcolo CSP
Meno del 5%	0%
Tra il 5% e il 15%	15%
Oltre il 15%	30%

<b>C.7. QUALE PERCENTUALE DEL SUO PATRIMONIO TOTALE INVESTE MEDIAMENTE IN</b>	Valore per
---	------------

<b>ATTIVITÀ FINANZIARIE?</b>	calcolo CSP
0% - 20%	10%
20% - 40%	30%
40% - 60%	50%
60% - 80%	70%
> 80%	100%

## SEZIONE D – Obiettivi di investimento e Propensione al rischio

<b>D.1. QUAL È IL PRINCIPALE OBIETTIVO DEI SUOI INVESTIMENTI?</b>	Valore per calcolo CSP
Conservazione del patrimonio e del potere d'acquisto	0%
Protezione nel tempo del capitale investito e ricezione di flussi di cassa periodici (cedole, dividendi...) accettando rischi contenuti	3%
Crescita del capitale nel medio-lungo periodo, pur accettando il rischio di oscillazioni di valore nel breve periodo	7%
Crescita significativa del capitale nel medio-lungo periodo, sopportando anche forti oscillazioni di valore e rischio di perdite consistenti	10%

<b>D.2. QUAL È IL PERIODO DI TEMPO PER IL QUALE DESIDERA CONSERVARE I SUOI INVESTIMENTI?</b>	Valore per calcolo CSP
Fino a 18 mesi	1,5
Fino a tre anni	3
Fino a cinque anni	5
Fino a dieci anni	10
Più di dieci anni	15

L'indicatore "Capacità di sostenere le perdite" viene definito tramite la combinazione di specifiche domande delle sezioni C e D del questionario, applicando la seguente formula:

$$\text{Capacità di sostenere le perdite} = \frac{\text{Cuscinetto risparmio} + \text{Cuscinetto patrimonio}}{\text{Investimento medio finanziario}}$$

Dove si definiscono:

$$\text{Cuscinetto risparmio} = \text{Reddito annuo (C.2)} \times \text{Propensione al risparmio (C.5)} \times \text{Holding period (D.2)}$$

$$\text{Cuscinetto patrimonio} = \text{Patrimonio totale (C.4)} \times \text{Obiettivi di investimento (D.1)}$$

$$\text{Investimento medio finanziario} = \text{Patrimonio totale (C.4)} \times \text{Percentuale mediamente investita in attività finanziarie (C.7)}$$

L'algoritmo per il calcolo della capacità di sostenere le perdite si basa su tre parametri:

- il **cuscinetto risparmio**: è un importo che rappresenta la riserva di risparmio che il cliente può utilizzare in un determinato orizzonte temporale al fine di assorbire eventuali oscillazioni di valore degli investimenti. Tale riserva è direttamente proporzionale al reddito annuo (C.2), alla propensione al risparmio (C.5) e all'holding period (D.2).
- il **cuscinetto patrimonio**: è un importo che rappresenta la quota parte del patrimonio che il cliente può utilizzare al fine di assorbire eventuali oscillazioni di valore degli investimenti. Tale quota è determinata come proporzione del patrimonio totale del cliente (C.4) in base alla sua tolleranza alle oscillazioni di valore degli investimenti (D.1).
- l'**investimento medio finanziario**: viene calcolato come prodotto tra la consistenza patrimoniale totale del cliente (C.4) e la percentuale del suo patrimonio mediamente investito in attività finanziarie (C.7)

La capacità di sostenere le perdite è determinata come proporzione tra la somma dei due “cuscinetti” e il patrimonio medio investito in strumenti finanziari e, conseguentemente, la stessa:

- aumenta al crescere dell'importo dei “cuscinetti”;
- diminuisce al crescere della percentuale media investita in strumenti finanziari.

Il calcolo consente, pertanto, di determinare in modo oggettivo la capacità del cliente di sostenere le perdite sulla base della percentuale massima del patrimonio investito che il cliente può permettersi di perdere senza alterare il proprio tenore di vita, come da tabella di seguito riportata.

<b>Percentuale</b>	<b>Capacità di sostenere le perdite</b>
≤ 10%	1 – Bassa
10% - 100%	2 – Media
> 100%	3 – Alta

#### 4. QUESTIONARIO “ENTI”

Ai soggetti diversi dalle persone fisiche viene sottoposto il questionario “Enti”, che si compone di 8 domande e si articola nelle seguenti sezioni:

- Sezione C – Situazione finanziaria e capacità di sostenere le perdite;
- Sezione D – Obiettivi di investimento e propensione al rischio.

Il processo di profilatura della clientela diversa da persona fisica valuta le informazioni considerate necessarie acquisite con la logica seguente:

- **conoscenza ed esperienza:** sono prese in considerazione le risposte fornite dal rappresentante legale e dagli eventuali delegati alle sezioni 'A – Dati anagrafici' e 'B – Esperienza finanziaria e conoscenze possedute' del questionario “Persona fisica” ad essi somministrato;
- **situazione finanziaria e obiettivi di investimento:** sono prese in considerazione le informazioni relative all'ente/persona giuridica raccolte tramite le sezioni 'C – Situazione finanziaria e capacità di sostenere le perdite' e 'D – Obiettivi di investimento e propensione al rischio' del questionario “Enti”.

##### 4.1. SITUAZIONE FINANZIARIA E OBIETTIVI DI INVESTIMENTO DEL CLIENTE

La valutazione delle informazioni raccolte tramite le sezioni “C – Situazione Finanziaria” e “D – Obiettivi di investimento” del questionario “Enti” consentono di individuare il complessivo ‘Profilo di rischio del cliente’ completo della “Propensione al rischio”, dell'*holding period* e dell'indicatore “Capacità di sostenere le perdite”.

##### 4.1.1. Questionario di profilatura – Sezioni “C – Situazione finanziaria” e “D – Obiettivi di investimento”:

###### Profilo di rischio del cliente

Nel presente paragrafo sono riportate le domande e le risposte delle sezioni “C – Situazione Finanziaria” e “D – Obiettivi di investimento” del questionario, con i punteggi utilizzati nell'algoritmo per l'individuazione del profilo di rischio del cliente, riportato nel paragrafo 4.1.2.

La Sezione C è composta da 5 domande finalizzate a rilevare la situazione finanziaria del cliente.

Alle risposte di tale sezione è stato attribuito un punteggio in funzione della maggiore o minore influenza con cui le stesse contribuiscono al livello di conoscenza ed esperienza del cliente. In particolare:

- **Domande C.1 e C.2:** alle relative risposte è stato assegnato un punteggio massimo più elevato rispetto ad altre domande, in quanto si è ritenuto che il livello di ricavi annui e la consistenza patrimoniale del cliente siano gli elementi da tenere in maggiore considerazione nella valutazione dell'adeguatezza di un'operazione con riferimento alla situazione finanziaria dello stesso;
- **Domanda C3:** le risposte, che possono assumere un punteggio massimo pari a 3, non sono finalizzate a definire direttamente la situazione finanziaria del cliente, ma a comprendere quanta parte del



patrimonio e del reddito è rappresentato da disponibilità liquide destinabili a investimenti in prodotti finanziari;

- **Domanda C.4:** alle relative risposte è stato assegnato un punteggio massimo pari a 3, in quanto si ritiene abbiano una minore rilevanza diretta rispetto alle precedenti nel definire la situazione finanziaria del cliente;
- **Domanda C.5:** alle risposte non viene attribuito un punteggio, in quanto le stesse sono considerate esclusivamente ai fini del calcolo dell'indicatore sulla capacità di sostenere le perdite secondo le logiche riportate nel paragrafo 4.1.4.

Le domande C.1, C.2 e C.5, sono formulate, in conformità agli Orientamenti ESMA (Orientamento 46), in modo da evitare il fenomeno dell'autovalutazione da parte del cliente circa la sua situazione finanziaria, sottoponendo quindi al cliente quesiti che lo obbligano a fornire informazioni concrete e dettagliate sulla sua situazione finanziaria, come l'ammontare dei ricavi annui e la consistenza del patrimonio dell'ente.

La Sezione D (Obiettivi di investimento e propensione al rischio) è composta da 3 domande finalizzate a rilevare gli obiettivi di investimento, la propensione al rischio – compresa la tolleranza al rischio – e l'orizzonte temporale del cliente.

Alle risposte di tale sezione è stato attribuito un punteggio in funzione della maggiore o minore influenza con cui le stesse contribuiscono al livello di conoscenza ed esperienza del cliente. In particolare:

- **Domanda D.1:** alle risposte è stato assegnato un punteggio crescente, fino a un massimo di 5 punti, in quanto queste contribuiscono in maniera immediata e diretta alla definizione degli obiettivi di investimento e alla propensione al rischio del cliente.
- **Domanda D.2:** alle risposte è stato assegnato un punteggio crescente, fino a un massimo di 5 punti, dato che tendono a riflettere la consapevolezza del cliente circa la relazione esistente tra una maggiore durata di un investimento e una maggiore esposizione del valore dello stesso a rischi di mercato, quali il rischio emittente, il rischio di cambio, il rischio sovrano, le oscillazioni di prezzo. Nel caso di prodotti finanziari illiquidi, le risposte alla domanda D.2 sono, inoltre, impiegate per effettuare un confronto diretto tra l'orizzonte temporale dichiarato dal cliente e la durata anagrafica residua del prodotto finanziario.
- **Domande D.3:** sono risposte finalizzate a valutare la propensione e la tolleranza al rischio del cliente. Alle risposte è assegnato un valore da 0 a 4 in quanto, conformemente a quanto richiesto negli Orientamenti ESMA, individuano la capacità del cliente di sostenere o accettare un rischio mediante una domanda, formulata in modo da escludere il fenomeno dell'autovalutazione, che richiede chiaramente al cliente "*quale livello di perdite è disposto ad accettare in un determinato periodo di tempo*" (Orientamento 46).

## PROFILO DI RISCHIO

**SEZIONE C – Situazione finanziaria**

<b>C.1. A QUANTO AMMONTANO I RICAVI ANNUI (FATTURATO/ENTRATE)?</b>	Punteggio
Meno di 250.000 €	1
250.000 € - 500.000 €	3
500.000 € - 2.500.000 €	4
> 2.500.000 €	5

<b>C.2. QUAL È LA CONSISTENZA PATRIMONIALE DELL'ENTE IN TERMINI DI PRODOTTI FINANZIARI, IMMOBILI E LIQUIDITÀ?</b>	Punteggio
Inferiore a 250.000 €	1
250.000 € - 1.000.000 €	2
1.000.000 € - 2.500.000 €	3
Oltre 2.500.000 €	4

<b>C.3. QUAL È LA CONSISTENZA DELLE DISPONIBILITÀ LIQUIDE INVESTIBILI IN STRUMENTI FINANZIARI?</b>	Punteggio
Inferiore a 50.000 €	0
50.000 € - 100.000 €	1
100.000 € - 250.000 €	2
>250.000 €	3

<b>C.4. A QUANTO AMMONTA LA MARGINALITÀ MEDIA (IN TERMINI DI UTILE SUL FATTURATO) NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI?</b>	Punteggio
Meno del 5%	1
Tra il 5% e il 15%	2
Oltre il 15%	3

<b>C.5 QUALE PERCENTUALE DEL SUO PATRIMONIO TOTALE INVESTE MEDIAMENTE IN ATTIVITÀ FINANZIARIE?</b>	Punteggio
0% - 20%	0
20% - 40%	0
40% - 60%	0
60% - 80%	0
> 80%	0

**SEZIONE D – Obiettivi di investimento e Propensione al rischio**

<b>D.1. QUAL È IL PRINCIPALE OBIETTIVO DI INVESTIMENTO CHE L'ENTE HA DELIBERATO DI PROSEGUIRE?</b>	Punteggio
Conservazione del patrimonio e del potere d'acquisto	0
Protezione nel tempo del capitale investito e ricezione di flussi di cassa periodici (cedole, dividendi...) accettando rischi contenuti	1
Crescita del capitale nel medio-lungo periodo, pur accettando il rischio di oscillazioni di valore nel breve periodo	3
Crescita significativa del capitale nel medio-lungo periodo, sopportano anche forti oscillazioni di valore e rischio di perdite consistenti	5

<b>D.2. QUAL È IL PERIODO DI TEMPO PER IL QUALE PUÒ CONSERVARE I SUOI</b>	Punteggio
---	-----------

<b>INVESTIMENTI?</b>	
Fino a 18 mesi	1
Fino a tre anni	2
Fino a cinque anni	3
Fino a dieci anni	4
Più di dieci anni	5

<b>D.3. IPOTIZZANDO UN ANDAMENTO NEGATIVO DEI MERCATI FINANZIARI, QUAL È LA PERDITA MASSIMA CHE SAREBBE DISPOSTO A SOPPORTARE SENZA SENTIRE LA NECESSITÀ DI LIQUIDARE TUTTO O IN PARTE I SUOI INVESTIMENTI?</b>	Punteggio
Una perdita fino al 5%	1
Una perdita fino al 10%	2
Una perdita fino al 20%	3
Una perdita anche superiore al 20%	4

#### 4.1.2. Modalità di determinazione del profilo di rischio del cliente

Ai fini della valutazione del profilo di rischio sono state individuate quattro classi di profilo potenzialmente assegnabili a un cliente.

Il profilo di rischio di un cliente viene determinato sommando i punteggi assegnati alle risposte fornite nelle Sezioni C e D del questionario, secondo i raggruppamenti riportati nella seguente tabella:

<b>Punteggio questionario Sezioni C e D</b>	<b>Profilo di rischio</b>
≤ 9	1 – Basso
10 – 16	2 – Medio/Basso
17 – 23	3 – Medio/Alto
> 23	4 – Alto

#### 4.1.3. Modalità di determinazione dell'*holding period* del cliente

Ai fini della determinazione dell'*holding period* del cliente viene utilizzata la risposta fornita alla domanda "D. 2- Qual è il periodo di tempo per il quale può conservare i suoi investimenti?".

Nel caso di prodotti finanziari illiquidi, la risposta alla domanda D.2 è impiegata per effettuare un confronto diretto tra l'orizzonte temporale dichiarato dal cliente e la durata anagrafica residua del prodotto finanziario.

<b>D.2. QUAL È IL PERIODO DI TEMPO PER IL QUALE PUO' CONSERVARE I SUOI INVESTIMENTI?</b>
Fino a 18 mesi
Fino a tre anni

Fino a cinque anni
Fino a dieci anni
Più di dieci anni

#### 4.1.4. Questionario di profilatura – Sezioni ‘C – Situazione finanziaria’ e ‘D – Obiettivi di investimento’:

##### Capacità di sostenere le perdite

Di seguito sono riportate le domande e le risposte delle sezioni C e D del questionario con i parametri utilizzati nell' algoritmo per l'individuazione dell'indicatore “Capacità di sostenere le perdite” del cliente.

### CAPACITA' DI SOSTENERE LE PERDITE

#### SEZIONE C – Situazione finanziaria

<b>C.1. A QUANTO AMMONTANO I RICAVI ANNUI (FATTURATO/ENTRATE)?</b>	Valore per calcolo CSP
Meno di 250.000 €	150.000
250.000 € - 500.000 €	375.000
500.000 € - 2.500.000 €	1.500.000
> 2.500.000 €	3.000.000

<b>C.2. QUAL È LA CONSISTENZA PATRIMONIALE DELL'ENTE IN TERMINI DI PRODOTTI FINANZIARI, IMMOBILI E LIQUIDITÀ?</b>	Valore per calcolo CSP
Inferiore a 250.000 €	150.000
250.000 € - 1.000.000 €	375.000
1.000.000 € - 2.500.000 €	1.500.000
Oltre 2.500.000 €	3.000.000

<b>C.4. A QUANTO AMMONTA LA MARGINALITÀ MEDIA (IN TERMINI DI UTILE SUL FATTURATO) NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI?</b>	Valore per calcolo CSP
Meno del 5%	0%
Tra il 5% e il 15%	15%
Oltre il 15%	30%

<b>C.5 QUALE PERCENTUALE DEL SUO PATRIMONIO TOTALE INVESTE MEDIAMENTE IN ATTIVITÀ FINANZIARIE?</b>	Valore per calcolo CSP
0% - 20%	10%
20% - 40%	30%
40% - 60%	50%
60% - 80%	70%
> 80%	100%

#### SEZIONE D – Obiettivi di investimento e Propensione al rischio

<b>D.1. QUAL È IL PRINCIPALE OBIETTIVO DI INVESTIMENTO CHE L'ENTE HA DELIBERATO DI PERSEGUIRE?</b>	Valore per calcolo CSP
Conservazione del patrimonio e del potere d'acquisto	0%
Protezione nel tempo del capitale investito e ricezione di flussi di cassa periodici (cedole, dividendi...) accettando rischi contenuti	3%
Crescita del capitale nel medio-lungo periodo, pur accettando il rischio di oscillazioni di valore nel breve periodo	7%
Crescita significativa del capitale nel medio-lungo periodo, sopportano anche forti oscillazioni di valore e rischio di perdite consistenti	10%

D.2. QUAL È IL PERIODO DI TEMPO PER IL QUALE PUÒ CONSERVARE I SUOI INVESTIMENTI?	Valore per calcolo CSP
Fino a 18 mesi	1,5
Fino a tre anni	3
Fino a cinque anni	5
Fino a dieci anni	10
Più di dieci anni	15

L'indicatore "Capacità di sostenere le perdite" viene definito tramite la combinazione di specifiche domande delle sezioni C e D del questionario, applicando la seguente formula:

$$\text{Capacità di sostenere le perdite} = \frac{\text{Cuscinetto risparmio} + \text{Cuscinetto patrimonio}}{\text{Investimento medio finanziario}}$$

Dove si definiscono:

$$\text{Cuscinetto risparmio} = \text{Ricavi annui (C.1)} \times \text{Marginalità media ultimi 5 anni (C.4)} \times \text{Holding period (D.2)}$$

$$\text{Cuscinetto patrimonio} = \text{Patrimonio totale (C.2)} \times \text{Obiettivi di investimento (D.1)}$$

$$\text{Investimento medio finanziario} = \text{Patrimonio totale (C.2)} \times \text{Percentuale mediamente investita in attività finanziarie (C.5)}$$

L'algoritmo per il calcolo della capacità di sopportare le perdite si basa su tre parametri:

- il **cuscinetto risparmio**: è l'importo che rappresenta la riserva di risparmio che il cliente può utilizzare in un determinato orizzonte temporale al fine di assorbire eventuali oscillazioni di valore degli investimenti. Tale riserva è direttamente proporzionale ai ricavi annui (C.1), alla marginalità media (C.4) e all'*holding period* (D.2).
- il **cuscinetto patrimonio**: è l'importo che rappresenta la quota parte del patrimonio che il cliente può utilizzare al fine di assorbire eventuali oscillazioni di valore degli investimenti. Tale quota è determinata come proporzione del patrimonio totale del cliente (C.2) in base alla sua tolleranza alle oscillazioni di valore degli investimenti (D.1).
- l'**investimento medio finanziario**: viene calcolato come prodotto tra la consistenza patrimoniale totale del cliente (C.2) e la percentuale del suo patrimonio mediamente investito in attività finanziarie (C.5).

La capacità di sostenere le perdite è determinata come proporzione tra la somma dei due "cuscinetti" e il patrimonio medio investito in strumenti finanziari e, conseguentemente, la stessa:

- aumenta al crescere dell'importo dei "cuscinetti";
- diminuisce al crescere della percentuale media investita in strumenti finanziari.

Il calcolo consente, pertanto, di determinare, in modo oggettivo, la capacità del cliente di sostenere le perdite sulla base della percentuale massima del patrimonio investito che il cliente può permettersi di perdere senza alterare il proprio tenore di vita, come da tabella di seguito riportata.

Percentuale	Capacità di sostenere le perdite
≤ 10%	1 – Bassa
10% - 100%	2 – Media
> 100%	3 – Alta

## 5. AFFIDABILITA' E COERENZA DELLE INFORMAZIONI FORNITE DAI CLIENTI PERSONE FISICHE

Con riferimento al questionario "Persone fisiche", la Banca ha strutturato appositi presidi al fine di:

- includere controlli di coerenza tra le diverse risposte fornite dai clienti, al fine di evidenziare eventuali contraddizioni tra le informazioni raccolte;
- verificare la coerenza delle risposte fornite dal cliente con alcuni dei dati in possesso della stessa;
- evitare domande che possano portare a possibili situazioni di autovalutazione da parte dei clienti.

Di seguito sono descritte le misure e i presidi adottati per verificare l'affidabilità, l'accuratezza e la coerenza delle informazioni raccolte dai clienti a cui è stato somministrato il questionario. Tali verifiche di coerenza sono effettuate automaticamente nel dipartimentale informatico della Banca, il quale inibisce il completamento del questionario al ricorrere delle fattispecie di incoerenza di seguito riportate.

- **Domande A.2 'Professione' / C.1 'Quali sono le sue principali fonti di reddito?':** viene effettuato un controllo di coerenza che consente di validare le risposte alle due domande secondo la logica riportata nella seguente tabella:

Domanda C.1	Domanda A.2
Risposta 1	Risposte 2 / 3 / 4 / 6
Risposta 2	Risposta 1
Risposta 3	Tutte
Risposta 4	Tutte
Risposta 5	Tutte

- **Domanda 'B.5 - In che tipologia di prodotti finanziari investe / ha investito?':**
  - la risposta "1 – Nessuna" è compatibile unicamente con la risposta "3 – Mai/raramente" della domanda 'B.4. - Con quale frequenza opera in prodotti finanziari?';
  - le risposte diverse da "1 – Nessuna" non sono compatibili con la risposta "1- Nessuno" della domanda 'B.6 - Quali tipologie di servizi finanziari conosce/ha utilizzato?'
- **Domanda 'D.1 – Qual è il principale obiettivo dei suoi investimenti?':**
  - la risposta '4 - Crescita significativa del capitale nel medio-lungo periodo, sopportando anche forti oscillazioni di valore e rischio di perdite consistenti' non è compatibile con la

risposta '2 - Disinvesto immediatamente perché non sono disposto ad accettare ulteriori perdite della domanda 'D.3 – Qual è la sua reazione ai movimenti negativi di mercato?'