

Criteri per la Definizione del Profilo MIFID del Cliente

**Allegato alla Policy Valutazione di
Adeguatezza e Appropriatezza**

1. PREMESSA

1.1 Quadro normativo e obiettivi del documento

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.

Persone Fisiche - Modalità di profilatura del livello di conoscenza/esperienza

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. Vengono riportati di seguito gli intervalli di punteggio per livello di conoscenza/esperienza del cliente:

Punteggio	Conoscenza/Esperienza cliente
< = 11	1 – Bassa
12 - 22	2 – Medio / Bassa
23 - 33	3 – Medio/Alta
<33	4 - Alta

Persone Fisiche - Modalità di determinazione del profilo di rischio

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	Profilo di rischio
< =14	1 – Basso
15 – 22	2 - Medio / Basso
23 – 30	3 – Medio/Alto
>30	4 - Alto

Viene verificata la coerenza tra le risposte fornite alla domanda A.2. concernente la professione del cliente, con le risposte della domanda C.1. concernenti la fonte di reddito. Pertanto, la procedura consente di validare esclusivamente le risposte alle domande A.2 e C.1 sulla base della seguente tabella:

Domanda C.1	Domanda A.2
Risposta 1	Risposta 2,3,4 o 6
Risposta 2	Risposta 1
Risposta 3	Tutte

Risposta 4	Tutte
Risposta 5	Tutte

La risposta 4 alla domanda D.1 'Qual è il principale obiettivo dei suoi investimenti' non è compatibile con la risposta 2 alla domanda D.3 'Qual è la sua reazione ai movimenti negativi di mercato'.

Persone Fisiche - Modalità di determinazione dell'holding period

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

D.2. Quale è il periodo di tempo per il quale desidera conservare i suoi investimenti?
Fino a 18 mesi
Fino a 3 anni
Fino a 5 anni
Fino a 10 anni
Più di 10 anni

Persone Fisiche - Modalità di determinazione della capacità di sostenere le perdite

L'indicatore relativo alla capacità di sostenere le perdite del cliente, definito attraverso la rielaborazione di alcune delle sezioni C e D del questionario è utilizzato nell'ambito del processo di valutazione dell'adeguatezza.

L'indicatore fornisce una misura di sintesi percentuale del livello massimo di sopportazione all'andamento negativo dell'investimento finanziario. La capacità di sostenere le perdite viene calcolata utilizzando le risposte alle seguenti domande del questionario:

C2	Qual'è la sua capacità reddituale annua netta?	Valore per calcolo indicatore
1	Meno di 15.000 euro	15.000
2	15.000 – 30.000 euro	22.500
3	30.000 – 45.000 euro	37.500
4	45.000 – 70.000 euro	57.500
5	> 70.000 euro	70.000

C4	Qual è la Sua consistenza patrimoniale in termini di prodotti finanziari, immobili e liquidità?	Valore per calcolo indicatore
1.	Inferiore a 50.000 €	25.000
2.	50.000 € - 100.000 €	75.000
3.	100.000 € - 300.000 €	200.000
4.	300.000 € - 500.000 €	400.000
5.	Oltre 500.000 €	750.000

C5	In termini percentuali, quanto riesce a risparmiare del suo reddito annuo?	Valore per calcolo indicatore
1.	Meno del 5%	0%
2.	Tra il 5% e il 15%	15%
3.	Oltre il 15%	30%

C7	Quale percentuale del Suo patrimonio totale investe mediamente in attività finanziarie?	Valore per calcolo indicatore
----	---	-------------------------------

1.	0% - 20%	10%
2.	20% - 40%	30%
3.	40% - 60%	50%
4.	60% - 80%	70%
5.	> 80%	100%

D1	Qual è il principale obiettivo dei Suoi investimenti?	Valore per calcolo indicatore
1.	Conservazione del patrimonio e del potere d'acquisto	0%
2.	Proteggere nel tempo il capitale investito e ricevere flussi di cassa periodici (cedole, dividendi, ...) accettando rischi contenuti	3%
3.	Crescita del capitale nel medio-lungo periodo, pur accettando il rischio di oscillazioni di valore nel breve periodo	7%
4.	Crescita significativa del capitale nel medio-lungo periodo, sopportando anche forti oscillazioni di valore e rischio di perdite consistenti	10%

D2	Qual è il periodo di tempo per il quale desidera conservare l'investimento?	Valore per calcolo indicatore
1.	Fino a 18 mesi	1,5
2.	Fino a tre anni	3
3.	Fino a cinque anni	5
4.	Fino a dieci anni	10
5.	Più di dieci anni	15

Sulla base di tali domande, è calcolato l'indicatore relativo alla capacità a sostenere le perdite come di seguito indicato:

$$\text{Capacità a sostenere le perdite} = \text{cuscinetto risparmio} + \text{cuscinetto patrimonio} / \text{Investimento medio finanziario}$$

dove:

- Cuscinetto risparmio: reddito annuo (C.2) * Propensione al risparmio (C.5) * Holding period (D.2)
- Cuscinetto patrimonio: patrimonio totale (C.4) * Obiettivo investimento (D.1)
- Investimento medio finanziario: Patrimonio totale (C.4) * Patrimonio

L'algoritmo di calcolo definisce il profilo del cliente inerente alla sua capacità a sostenere le eventuali perdite su tre livelli:

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

All'aumentare del cuscinetto 'patrimonio' e del cuscinetto 'risparmio' corrisponde una maggiore capacità di sostenere le perdite, mentre un maggiore investimento medio finanziaria genera una minore capacità di sopportare le eventuali perdite.

Persone Fisiche - Modalità di determinazione delle esigenze assicurative

Ai fini della mappatura delle esigenze assicurative del cliente vengono utilizzate le risposte della sezione E. In particolare, viene utilizzata la domanda E.1 per indagare eventuali aree di scopertura/minor protezione del cliente. L'intervista attraverso la domanda E.2 funge da demand and needs nell'ambito dell'offerta dei prodotti finanziari assicurativi.

E.2 QUALI DEI SEGUENTI BISOGNI ASSICURATIVI HA ESIGENZA DI SODDISFARE, ANCHE IN FUTURO, TRAMITE L'INVESTIMENTO IN PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVI (IBIPs)?	INDICATORE ESIGENZE IN MATERIA DI PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVI (IBIPs)
Risparmio e investimento del premio assicurativo investito	Tutte le tipologie di prodotti IBIPs
Accantonare risorse e tutelare i miei eredi o beneficiari	Tutte le tipologie di prodotti IBIPs
Diversificazione dei propri investimenti	Tutte le tipologie di prodotti IBIPs
Nessuna esigenza assicurativa coerente con l'investimento in prodotti IBIPs (es. nessuna esigenza assicurativa o solo esigenze di copertura per responsabilità civile, tutela legale o altro rischio)	Nessun prodotto IBIPs

Persone Fisiche - Modalità di determinazione delle preferenze di sostenibilità

Ai fini della declinazione delle preferenze di sostenibilità del cliente vengono utilizzate le risposte F.1 e F.2 che definiscono, nel caso di risposta affermativa alla F.1, le caratteristiche che il prodotto finanziario deve avere per risultare “ESG eligible” da parte del cliente.

Enti - Modalità di profilatura del profilo di rischio

Ai soggetti diversi dalle persone fisiche viene sottoposto il questionario 'Enti'. Le domande sono suddivise in 4 distinte sezioni:

1. sezione A: Conoscenze possedute
2. sezione B: Esperienza finanziaria
3. sezione C: situazione finanziaria
4. sezione D: Obiettivi di investimento e Propensione al rischio

Rientrano nella categoria “Enti” sia le persone giuridiche, cioè i soggetti muniti di autonomia patrimoniale perfetta, sia i soggetti muniti della sola soggettività giuridica, quali ad esempio: società in nome collettivo, associazioni non riconosciute e Fondazioni.

Le sezioni A e B riguardano la conoscenza ed esperienza possedute in materia finanziaria e fanno riferimento al legale rappresentante o al delegato/persona autorizzata dall’Ente.

La risposta “1 – Nessuna” alla domanda B.2 è compatibile unicamente con la risposta “3 – Mai/raramente” alla domanda B.1. Le risposte alla domanda B.2 diverse da “1 – Nessuna” non sono compatibili con la risposta “1- Nessuno” alla domanda B.3.

I punteggi della sezione A e della sezione B sono sommati ai fini della valutazione della conoscenza ed esperienza del cliente definita su quattro livelli, viene utilizzato il minore fra tutti i legali rappresentanti:

Punteggio	Conoscenza/esperienza cliente
≤ 9	1 - Bassa
10 – 19	2 - Media/Bassa
20 – 29	3 – Media/Alta
> 29	4 - Alta

La Sezione C (Situazione finanziaria) è composta da 5 domande relative alla consistenza del fatturato, del patrimonio complessivo e degli impegni finanziari.

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 e l’orizzonte temporale dell’Ente.

I punteggi della Sezione C e della Sezione D sono sommati ai fini della valutazione del profilo di rischio dell'Ente definito su quattro livelli.

La Sezione C è composta da 4 domande relative alla consistenza del fatturato, del patrimonio complessivo e degli impegni finanziari.

La Sezione D è composta da 4 domande finalizzate a rilevare gli obiettivi di investimento, la propensione al rischio e l'orizzonte temporale dell'Ente.

I punteggi della sezione C e della Sezione D sono sommati ai fini della valutazione del profilo di rischio dell'Ente definito su quattro livelli.

Punteggio	Profilo di rischio
≤9	1 - Basso
10 – 16	2 - Medio/Basso
17 – 23	3 – Medio/Alto
> 23	4 - Alto

Enti - Modalità di determinazione dell'holding period

Ai fini della determinazione dell'holding period dell'ente viene utilizzata la risposta fornita alla domanda "D. 3 – Qual è il periodo di tempo per il quale desidera conservare l'investimento?".

Nel caso di prodotti finanziari illiquidi o parzialmente illiquidi, la risposta alla domanda D.3 è impiegata per effettuare un confronto diretto tra l'orizzonte temporale dichiarato dal cliente e la durata anagrafica residua del prodotto finanziario.

D.3. Quale è il periodo di tempo per il quale desidera conservare i suoi investimenti?
Fino a 18 mesi
Fino a 3 anni
Fino a 5 anni
Fino a 10 anni
Più di 10 anni

Enti - Modalità di determinazione della capacità di sostenere le perdite

La definizione dell'indicatore 'capacità a sostenere le perdite' avviene tramite la combinazione di specifiche domande delle sezioni C e D del questionario.

Alle risposte riferite a tali domande sono associati i valori sotto riportati, impiegati esclusivamente ai fini del calcolo dell'indicatore in questione:

C1	A quanto ammontano i ricavi annui (fatturato / entrate)?	Valore per calcolo indicatore
1.	Meno di 250.000 €	150.000
2.	250.000 € - 500.000 €	375.000
3.	500.000 € - 2.500.000 €	1.500.000
4.	> 2.500.000 €	3.000.000

C2	Qual è la consistenza patrimoniale dell'ente in termini di prodotti finanziari, immobili e liquidità?	Valore per calcolo indicatore
1.	Meno di 250.000 €	150.000
2.	250.000 € - 500.000 €	375.000
3.	500.000 € - 2.500.000 €	1.500.000
4.	> 2.500.000 €	3.000.000

C4	A quanto ammonta la marginalità media (in termini di utile sul fatturato) degli ultimi 5 anni?	Valore per calcolo indicatore
1.	Meno del 5%	0%
2.	Tra il 5% e il 15%	15%
3.	Oltre il 15%	30%

C5	Quale percentuale del Suo patrimonio investe mediamente in attività finanziarie?	Valore per calcolo indicatore
1.	0% - 20%	10%
2.	20% - 40%	30%
3.	40% - 60%	50%
4.	60% - 80%	70%
5.	> 80%	100%

D1	Qual è il principale obiettivo di investimento che l'ente ha deliberato di perseguire?	Valore per calcolo indicatore
1.	Conservazione del patrimonio e del potere d'acquisto	0%
2.	Proteggere nel tempo il capitale investito e ricevere flussi di cassa periodici (cedole, dividendi, ...) accettando rischi contenuti	3%
3.	Crescita del capitale nel medio-lungo periodo, pur accettando il rischio di oscillazioni di valore nel breve periodo	7%
4.	Crescita significativa del capitale nel medio-lungo periodo, sopportando anche forti oscillazioni di valore e rischio di perdite consistenti	10%

D2	Qual è il periodo di tempo per il quale può conservare l'investimento?	Valore per calcolo indicatore
1.	Fino a 18 mesi	1,5
2.	Fino a tre anni	3
3.	Fino a cinque anni	5
4.	Fino a dieci anni	10
5.	Più di dieci anni	15

Sulla base delle domande di cui sopra è calcolato un indicatore oggettivo e rappresentativo della capacità a sostenere le perdite come di seguito indicato:

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

dove:

- Cuscinetto risparmio: reddito annuo (C.2) * Propensione al risparmio (C.5) * Holding period (D.2)
- Cuscinetto patrimonio: patrimonio totale (C.4) * Obiettivo investimento (D.1)
- Investimento medio finanziario: Patrimonio totale (C.4) * Patrimonio

L'algoritmo di calcolo definisce il profilo del cliente inerente alla sua capacità a sostenere le eventuali perdite su tre livelli:

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

Enti - Modalità di determinazione delle esigenze assicurative

Ai fini della mappatura delle esigenze assicurative del cliente vengono utilizzate le risposte della sezione E. In particolare, viene utilizzata la domanda E.1 per indagare eventuali aree di scopertura/minor protezione. L'intervista attraverso la domanda E.2 funge da demand and needs nell'ambito dell'offerta dei prodotti finanziari assicurativi.

E.2 QUALI DEI SEGUENTI BISOGNI ASSICURATIVI L'ENTE HA ESIGENZA DI SODDISFARE, ANCHE IN FUTURO, TRAMITE L'INVESTIMENTO IN PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVI (IBIPs)?	indicatore Esigenze in materia di prodotti di investimento assicurativi (IBIPs)
Protezione di parte del patrimonio dell'ente	Tutte le tipologie di prodotti IBIPs
Possibilità di designare beneficiari specifici	Tutte le tipologie di prodotti IBIPs
Accantonare risorse e tutelare l'ente	Tutte le tipologie di prodotti IBIPs
Gestione Trattamento di fine mandato (TFM) / Trattamento di fine rapporto (TFR)	Tutte le tipologie di prodotti IBIPs
Diversificazione degli investimenti dell'ente	Tutte le tipologie di prodotti IBIPs
Nessuno dei precedenti	Nessun prodotto IBIPs

Gestione dei rapporti cointestati

In relazione ai rapporti cointestati la logica di reperimento delle informazioni è mediante il questionario completo da raccogliere per ciascun cointestatario ed uno per la cointestazione.

I profili vengono così calcolati:

- **Conoscenza ed Esperienza** (Sezioni A+B): le informazioni sono reperite dal questionario del cointestatario con il profilo di conoscenza ed esperienza più basso.
- **Rischio**: le informazioni di tale sezione sono cumulative e raccolte dalla banca sulla base delle indicazioni concordate dai singoli cointestatori rispetto alla loro situazione finanziaria complessiva.
- **Holding Period**: le informazioni di tale sezione sono cumulative e raccolte dalla banca sulla base delle indicazioni concordate dai singoli cointestatori rispetto alla loro situazione finanziaria complessiva.