

Processo di valutazione dell’adeguatezza

Sommario

1.PREMESSA	3
1.1Quadro normativo e obiettivi del documento	3
2.PROCESSO DI VALUTAZIONE DELL’ADEGUATEZZA PER IL SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI	3
2.1 Consulenza di base	3
2.1.1 Adeguatezza della conoscenza ed esperienza del cliente in relazione alla complessità dei prodotti finanziari.....	5
2.1.2 Adeguatezza del profilo di rischio del cliente (situazione finanziaria e obiettivi di investimento) in relazione al Rischio di Mercato, Rischio Emittente/controparte e Rischio Liquidità	5
2.1.3 Adeguatezza dell’operazione in relazione al Rischio di Concentrazione.....	9
2.1.4 Modalità di calcolo dell’importo da diversificare.....	10
2.1.5 Valutazione di costi e complessità dei prodotti equivalenti.....	10

1. PREMESSA

1.1 Quadro normativo e obiettivi del documento

La Banca, ai fini della valutazione di adeguatezza, adottata un approccio di tipo multivariato differenziato sulla base della tipologia di servizio prestato e basato su un confronto di più variabili riferite, da un lato, alle caratteristiche del cliente, acquisite attraverso il questionario di profilatura e, dall'altro, a quelle del prodotto finanziario oggetto dell'operazione.

Le logiche di individuazione del grado di complessità e dei rischi caratterizzanti le varie tipologie di prodotti finanziari sono riportate nella Policy di Product Governance adottata dalla Banca.

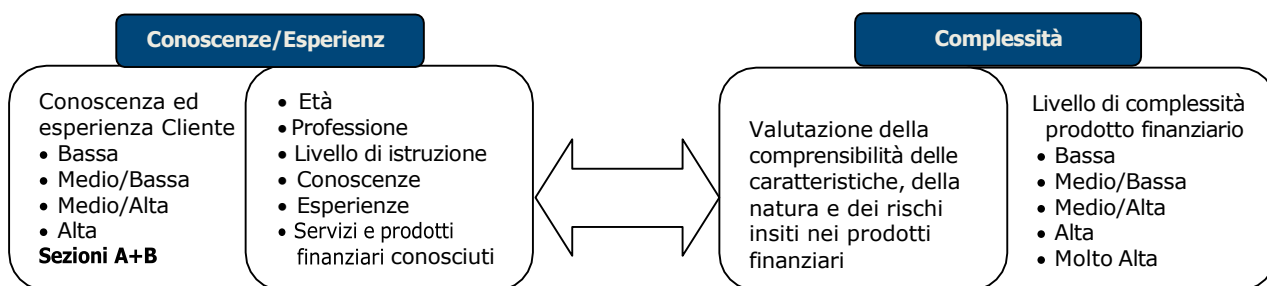
2. PROCESSO DI VALUTAZIONE DELL'ADEGUATEZZA PER IL SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI

Il processo di valutazione dell'adeguatezza di un'operazione considera e raffronta separatamente i seguenti parametri che concorrono a determinare il profilo del cliente con le caratteristiche e il grado di rischio dei prodotti finanziari:

- parametri impiegati ai fini della profilatura della clientela, raccolti attraverso il questionario Mifid:
 - conoscenza della tipologia dello strumento finanziario e del servizio di investimento;
 - esperienza in materia di servizi di investimento;
 - situazione finanziaria;
 - capacità a sostenere le perdite;
 - obiettivi di investimento, compresa la tolleranza al rischio.
- parametri impiegati per definire le caratteristiche e il grado di rischio/complessità dei prodotti finanziari come definiti nella Policy di Product Governance:
 - complessità dello strumento finanziario;
 - rischio emittente /controparte;
 - rischio di mercato;
 - rischio di liquidità;
 - rischio di concentrazione.

2.1 Consulenza di base

La valutazione di adeguatezza nell'ambito del servizio di consulenza di base viene effettuata in una logica di tipo 'multivariata' con riferimento al singolo prodotto finanziario, sulla base del processo di comparazione dei vari indicatori, riferiti al cliente e al prodotto finanziario, riportato nello schema sottostante (Figura 1):



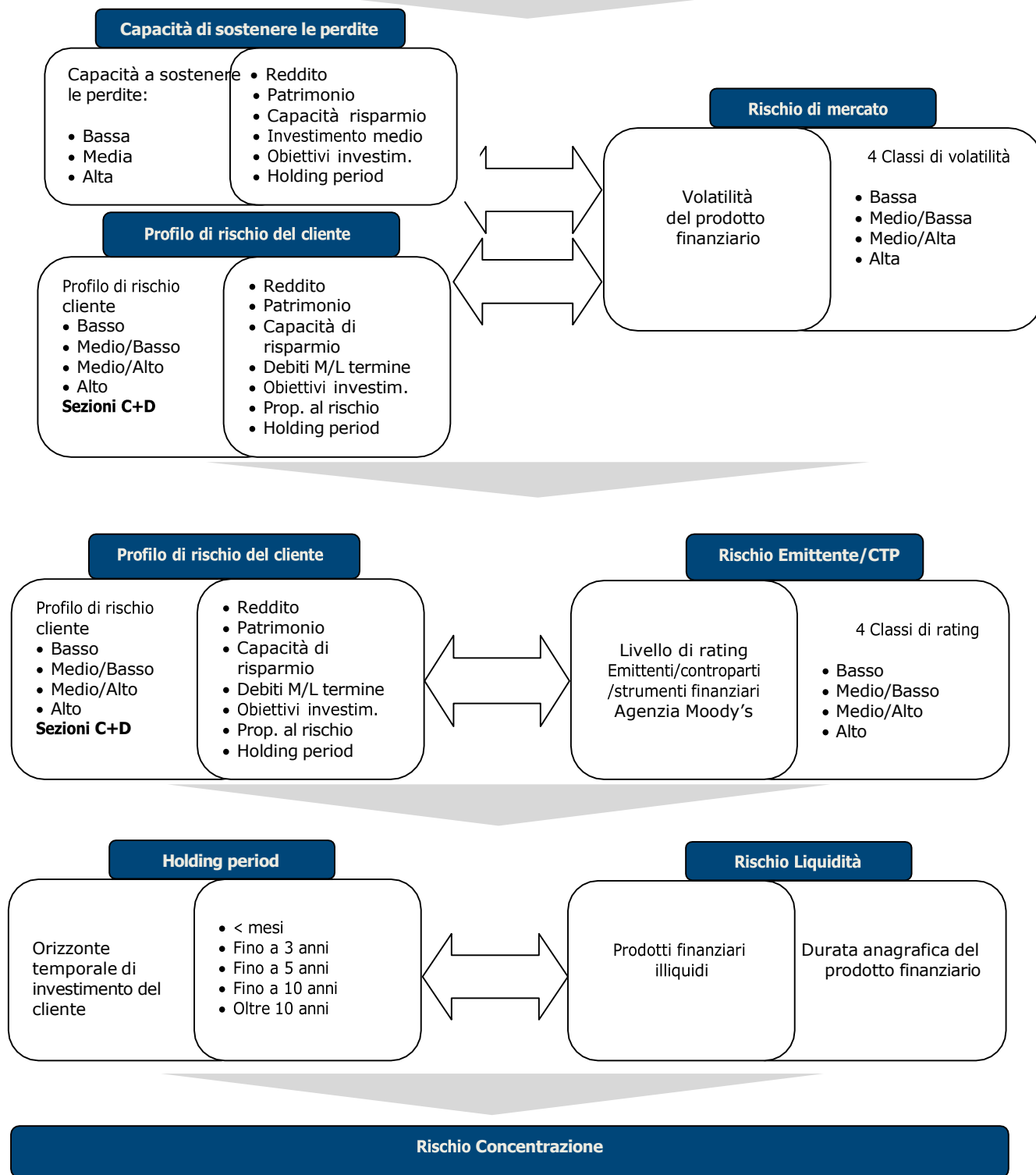


Figura 1: Processo valutazione di adeguatezza in caso di consulenza di base

2.1.1 Adeguatezza della conoscenza ed esperienza del cliente in relazione alla complessità dei prodotti finanziari

Le conoscenze ed esperienze del cliente sono valutate al fine di verificare la capacità dello stesso di comprendere la natura, le caratteristiche e i rischi connessi all'operazione sulla base della complessità del prodotto finanziario raccomandato.

L'adeguatezza di un prodotto finanziario rispetto alle conoscenze possedute dal cliente e alla sua esperienza finanziaria (Sezione A - Dati anagrafici e B - Esperienza Finanziaria e Conoscenze Possedute del questionario) è valutata sulla base dei diversi livelli di complessità, secondo la Tabella 1.

Punteggio questionario Sezione A e B	Conoscenza/esperienza cliente	Complessità prodotto
≤ 11	1 - Bassa	1 - Bassa
12 - 22	2 - Medio/Bassa	1 - Bassa; 2 - Medio/Bassa
23 - 33	3 - Medio/Alta	1 - Bassa; 2 - Medio/Bassa; 3 - Medio/Alta
> 33	4 - Alta	1 - Bassa; 2 - Medio/Bassa; 3 - Medio/Alta. 4 - Alta
	<u>Non adeguati a clientela retail</u>	5 - Molto Alta

Tabella 1: Valutazione di adeguatezza della complessità del prodotto rispetto alla conoscenza/esperienza del cliente

2.1.2 Adeguatezza del profilo di rischio del cliente (situazione finanziaria e obiettivi di investimento) in relazione al Rischio di Mercato, Rischio Emittente/controparte e Rischio Liquidità

Il profilo di rischio del cliente, ottenuto dalla combinazione delle sezioni 'C – Situazione Finanziaria' e 'D – Obiettivi di investimento' del questionario, viene associato, ove pertinente, con l'indicatore capacità di sostenere le perdite e, in funzione delle caratteristiche del prodotto finanziario oggetto della valutazione, con le seguenti tipologie di rischio:

- **Rischio di mercato:** rischio riferito alle variazioni di valore di un prodotto finanziario connesso a cambiamenti delle condizioni di mercato;
- **Rischio emittente/controparte:** rischio legato a variazioni del merito creditizio dell'emittente o del prodotto finanziario;
- **Rischio di liquidità:** rischio relativo all'impossibilità di poter liquidare prontamente l'investimento senza una penalizzazione del valore del capitale investito.

RISCHIO DI MERCATO

La logica utilizzata per determinare l'adeguatezza del prodotto in funzione del Rischio di Mercato viene definita in funzione dei due seguenti indicatori:

- Profilo di rischio del cliente

Il profilo di rischio del cliente viene determinato dalla somma dei punteggi delle Sezioni C - Situazione finanziaria e D - Obiettivi di investimento del questionario sulla base della seguente tabella:

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

Tabella 2: Profilo di rischio della persona fisica

- Capacità di sostenere le perdite

L'indicatore 'Capacità di sostenere le perdite' viene definito tramite la combinazione di specifiche domande delle sezioni C e D del questionario. Alle risposte, nel questionario delle persone fisiche, sono associati i valori sotto riportati, impiegati esclusivamente ai fini del calcolo dell'indicatore in questione:

C2	Qual è la Sua capacità reddituale annua netta?	Valore per calcolo indicatore
1.	Meno di 15.000 €	15.000
2.	15.000 € - 30.000 €	22.500
3.	30.000 € - 45.000 €	37.500
4.	45.000 € - 70.000 €	57.500
5.	>70.000 €	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 di sostenere le perdite come di seguito indicato:

Capacità a sostenere le perdite = cuscinetto risparmio + cuscinetto patrimonio / Investimento medio finanziario
Dove si definiscono:

- 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

Alle risposte, nel questionario "Enti", 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 di tali domande, è calcolato l'indicatore relativo alla capacità di sostenere le perdite come di seguito indicato:

Capacità a sostenere le perdite = cuscinetto risparmio + cuscinetto patrimonio/ Investimento medio finanziario

Dove si definiscono:

- 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 concorre a definire l'indicatore riferito alla capacità del cliente di sostenere le eventuali perdite su tre livelli:

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

Tabella 3: Capacità di sostenere le perdite della persona fisica

Il profilo di rischio del cliente e la capacità di sostenere le perdite sono associati, mediante la matrice di raccordo sotto riportata, ai prodotti finanziari considerati adeguati in funzione del relativo livello di Rischio di mercato:

		Capacità a sostenere le perdite		
		Bassa	Media	Alta
Profilo di rischio	Basso	Linee / prodotti con rischio mercato 1	Linee / prodotti con rischio mercato 1	Linee / prodotti con rischio mercato 1
	Basso/Medio	Linee / prodotti con rischio mercato 1	Linee / prodotti con rischio mercato 1 e 2	Linee / prodotti con rischio mercato 1, 2 e 3
	Medio/Alto	Linee / prodotti con rischio mercato 1 e 2	Linee / prodotti con rischio mercato 1 e 2 e 3	Linee / prodotti con rischio mercato 1 e 2, 3 e 4
	Alto	Linee / prodotti con rischio mercato 1, 2 e 3	Linee / prodotti con rischio mercato 1, 2, 3 e 4	Linee / prodotti con rischio mercato 1, 2, 3 e 4

Tabella 4: Matrice di raccordo tra il profilo di rischio e la capacità a sostenere le perdite.

RISCHIO EMITTENTE/CONTROPARTE

L'adeguatezza di un prodotto finanziario in funzione del Rischio emittente/controparte viene valutata in relazione al profilo di rischio del cliente, ottenuto dalla combinazione delle sezioni C e D del questionario, sulla base della Tabella 5:

Punteggio questionario Sezione C e D	Profilo di rischio del cliente	Rischio emittente/controparte
≤14	1 - Basso	1 - Basso (Investment Grade "superiore")
15 – 22	2 - Medio/Basso	2 - Medio/Basso (Investment Grade "inferiore"); 1 - Basso (Investment Grade "superiore")
23 – 30	3 - Medio/Alto	3 - Medio/Alto (Non (Investment Grade "superiore"); 2 - Medio/Basso (Investment Grade "inferiore"); 1 - Basso (Investment Grade "superiore")
> 30	4 - Alto	4 – Alto (Non (Investment Grade "inferiore")); 3 - Medio/Alto (Non (Investment Grade "superiore")); 2 - Medio/Basso (Investment Grade "inferiore"); 1 - Basso (Investment Grade "superiore")

Tabella 5: Valutazione di adeguatezza del Rischio emittente/controparte

RISCHIO DI LIQUIDITÀ

Il Rischio di liquidità viene valutato unicamente con riferimento ai prodotti finanziari definiti come 'illiquidi'.

L'adeguatezza di tali prodotti finanziari è verificata con riferimento all'orizzonte temporale del cliente (holding period), tramite una valutazione autonoma della risposta alla domanda D.2 "Qual è il periodo di tempo per il quale desidera conservare i suoi investimenti?" rispetto alla durata anagrafica del prodotto secondo le logiche riportate nella Tabella 6:

Profilo di rischio del cliente	Durata anagrafica del prodotto
Meno di 18 mesi	Fino a 18 mesi
Fino a tre anni	Fino a tre anni
Fino a cinque anni	Fino a cinque anni
Fino a dieci anni	Fino a dieci anni
Più di 10 anni	Qualsiasi

Tabella 6: Valutazione di adeguatezza dell'holding period del cliente rispetto alla durata anagrafica del prodotto.

2.1.3 Adeguatezza dell'operazione in relazione al Rischio di Concentrazione

Al fine di valutare la corretta diversificazione degli investimenti, viene verificata la concentrazione «prospettica» sulla posizione del Cliente.

La valutazione del rischio di concentrazione si applica alla prima operazione utile che verrà disposta dalla clientela a valere su nuove posizioni o posizioni già in essere.

Nella posizione si fa riferimento esclusivamente ai prodotti finanziari sottoposti alla disciplina MiFID.

Nell'ambito della valutazione di adeguatezza per le operazioni di vendita viene valutato unicamente il rischio di concentrazione in quanto considerato l'unico indicatore significativo ai fini della determinazione dell'adeguatezza di un'operazione di disinvestimento destinata a smobilizzare la posizione in strumenti finanziari del cliente.

Data della valutazione

Al fine di valutare l'effettiva posizione del cliente, è necessario considerare come data di riferimento la data valuta.

Inoltre, si deve tener conto che la valutazione è effettuata ex-ante sulla disposizione del cliente ipotizzando che tutte le operazioni vengano effettivamente eseguite post consulenza. Pertanto, nella posizione complessiva si includono tutte le operazioni eseguite con data valuta certa.

I rimborsi dei prodotti finanziari saranno considerati, ai fini dell'individuazione della posizione complessiva, esclusivamente nel momento della loro efficacia.

2.1.4 Modalità di calcolo dell'importo da diversificare

Sarà cura e responsabilità della struttura operativa, individuare il livello percentuale di concentrazione raccomandabile per le categorie di prodotto eventualmente in Consulenza.

In considerazione della loro natura, i certificati di deposito e i Pronti contro Termine, non rientrano in nessuna delle tipologie di prodotto rilevanti ai fini della valutazione del Rischio di concentrazione.

Valore minimo da diversificare

La diversificazione deve rappresentare un valore che rende significativa la raccomandazione. Ad esempio, in casi estremi, il risultato della formula potrebbe condurre a raccomandare di diversificare un valore molto contenuto anche in presenza di un "patrimonio" molto consistente. Pertanto, si identifica un "valore minimo" in presenza del quale dare corso alla raccomandazione di diversificazione. Tale valore, può essere identificato come un importo fisso in Euro identico per tutte le categorie. La Banca può determinare il "valore minimo", tenendo conto della possibilità "tecnica" di investimento (ad esempio taglio minimo dei titoli) e/o della ragionevolezza in termini di costi dello stesso. A tale riguardo si ritiene ragionevole un valore minimo corrispondente a un importo fisso pari a 10.000 Euro.

2.1.5 Valutazione di costi e complessità dei prodotti equivalenti

La Banca, prima di rilasciare una raccomandazione personalizzata nell'ambito di un'operazione in consulenza (acquisto, vendita, switch, ecc.) o decidere un investimento nell'ambito di un portafoglio gestito, effettua una valutazione dei potenziali prodotti finanziari alternativi rispetto a quello oggetto di consulenza/investimento, tenendo conto dei costi e della complessità dei prodotti alternativi (cd. valutazione di equivalenza) secondo il tipo di servizio di investimento prestato:

- **consulenza di base:** la valutazione è effettuata per ogni cliente e per ogni singola operazione raccomandata;
- **consulenza avanzata e gestioni di portafoglio:** la Banca nel prestare tali servizi adotta delle strategie di portafoglio comuni e propone dei modelli di investimento applicati a più clienti con il medesimo profilo di investimento, effettuando il processo di valutazione su costi e complessità per prodotti equivalenti a un livello più alto o centralmente. In tal caso, infatti, il processo di individuazione dei prodotti finanziari prende in considerazione una molteplicità di criteri di selezione quali, ad esempio, la diversificazione di portafoglio, il livello di liquidità e la diversificazione del rischio, criteri non sempre modellabili e/o codificabili. Pertanto, per quanto riguarda il servizio di gestione di portafogli, le operazioni effettuate all'interno della linea di gestione, quando in conformità ai limiti di investimento previsti dal mandato, saranno sempre considerate adeguate, senza la necessità di svolgere la valutazione di adeguatezza per la singola operazione.