

# Rapporto di valutazione del cliente

Si prega di completare, in modo accurato ed in stampatello, duplice copia del presente Questionario: l'originale per Swiss Life e una copia da consegnare al cliente. Qualora lo spazio non fosse sufficiente, si prega di utilizzare un foglio a parte.

Proposta n°:

## 1. Identificazione del cliente

Sig.     Sig.ra     Persona giuridica\*

\* Si prega di fornire i dati della persona autorizzata a prendere decisioni legate all'investimento per conto dell'impresa

Cognome:  
(indicare il cognome da nubile)

Nome:  
(in caso di più nomi, indicare in lettere MAIUSCOLE il nome utilizzato abitualmente)

Indirizzo di residenza:

C.A.P./Città:

Paese di residenza:

Nazionalità

Data di nascita/costituzione:  
(MM/GG/AAAA)

## 2. Profilazione del cliente

La presente sezione ha l'obiettivo di categorizzare il cliente. Secondo le informazioni presentate dal cliente, quest'ultimo appartiene a una delle seguenti categorie:

- Cliente al Dettaglio**  
 **Cliente Professionale** <sup>1</sup>

**Nel caso dei Clienti Professionali, completare solo le Sezioni 4 e 10**

### Richiesta di attribuzione alla categoria Clienti Professionali da parte del cliente

I clienti diversi da quelli sopracitati possono anche essere autorizzati a rinunciare a parte delle tutele garantite alle regole di condotta dell'attività. In relazione a ciò, il cliente dichiara di soddisfare almeno due dei criteri a seguire (selezionare):

- Il cliente ha portato a termine transazioni in quantità significativa sul mercato di riferimento con una frequenza media di 10 per trimestre, nel corso degli ultimi quattro trimestri
- La dimensione del paniere degli strumenti finanziari del cliente, comprendente i depositi in contanti e gli strumenti finanziari, supera l'ammontare di EUR 500 000
- Il cliente lavora o ha lavorato nel settore finanziario per almeno un anno con un ruolo professionale tale da richiedere la conoscenza delle transazioni o dei servizi previsti

Luogo/Data

Firma del cliente

/ /

<sup>1</sup> La categoria Cliente Professionale comprende:

- Grandi imprese che soddisfano almeno due dei seguenti requisiti:
  - Totale di bilancio pari ad almeno € 20.000.000
  - Fatturato netto pari ad almeno € 40.000.000
  - Fondi propri pari ad almeno € 2.000.000
- Enti aventi come attività principale il commercio di materie prime e derivati.
- Altri investitori istituzionali la cui attività principale consiste nell'investimento in strumenti finanziari, compresi gli enti dediti alla securitizzazione di attivi o di altre transazioni finanziarie
- Clienti che possono essere trattati come clienti professionali su richiesta (Compilare la sezione di riferimento di cui sopra)



Come considera il cliente l'ammontare del proprio reddito previdenziale / pensionistico (esclusi gli attivi investiti nella polizza)?	A. <input type="checkbox"/> Insufficiente B. <input type="checkbox"/> Sufficiente C. <input type="checkbox"/> Più che sufficiente	A. 0 B. 2 C. 4
Il cliente desidera ricevere, per se stesso o per i familiari più stretti, una prestazione aggiuntiva in una delle situazioni seguenti?	A. <input type="checkbox"/> Decesso B. <input type="checkbox"/> Disabilità C. <input type="checkbox"/> Copertura per morte accidentale D. <input type="checkbox"/> Nessuna prestazione aggiuntiva	
Come valuterebbe il cliente la percentuale di risorse investite nel prodotto assicurativo Swiss Life rispetto al suo patrimonio netto complessivo?	A. <input type="checkbox"/> Ammontare principale (>75%) B. <input type="checkbox"/> Ammontare moderato (10-50%) C. <input type="checkbox"/> Ammontare significativo (50-75%) D. <input type="checkbox"/> Ammontare limitato (<10%)	A. 0 B. 2 C. 1 D. 4
Il cliente potrebbe avere necessità di effettuare prelievi dalla polizza di assicurazione e, se sì, con quale frequenza?	A. <input type="checkbox"/> No B. <input type="checkbox"/> Sì, _____ volte all'anno C. <input type="checkbox"/> Forse	A. 2 B. 0 C. 0
Gli investimenti legati ai contratti Swiss Life non offrono, in generale, alcuna garanzia sul capitale. Sei interessato/a a una garanzia sul capitale?	A. <input type="checkbox"/> Non mi interessa B. <input type="checkbox"/> Sono interessato	
Qual è l'obiettivo principale dell'investimento nel contratto? <i>(è possibile scegliere più di un'opzione)</i>	A. <input type="checkbox"/> Risparmio/Investimento B. <input type="checkbox"/> Pensione integrativa C. <input type="checkbox"/> Pianificazione della successione D. <input type="checkbox"/> Protezione dal rischio di decesso E. <input type="checkbox"/> Altro (specificare):	

## 5. Appropriately (knowledge and experience)

### Conoscenza ed esperienza

#### Formazione/professione e conoscenza

Qual è il suo livello di istruzione?	A. <input type="checkbox"/> Università B. <input type="checkbox"/> Istruzione secondaria C. <input type="checkbox"/> Istruzione post-Universitaria D. <input type="checkbox"/> Formazione professionale E. <input type="checkbox"/> Altro (specificare):	A. 2 B. 1 C. 2 D. 0 E. 0
--------------------------------------	--	--------------------------------------

Il cliente ha acquisito, nel corso della propria formazione/professione o di sua iniziativa, eventuali conoscenze specifiche nel settore della finanza?	A. <input type="checkbox"/> Sì B. <input type="checkbox"/> No	A. 2 B. 0
---	--	--------------

In caso affermativo, il cliente lavora o ha lavorato nel settore finanziario per almeno un anno in una posizione professionale che richiede conoscenze finanziarie specifiche e competenze in questo tipo di transazioni?	A. <input type="checkbox"/> Sì B. <input type="checkbox"/> No	A. 2 B. 0
---	--	--------------

#### Livello di interesse per la finanza

In che modo il cliente si mantiene informato sugli argomenti economici e finanziari?	A. <input type="checkbox"/> Interesse minimo o assente, non ricerca informazioni. B. <input type="checkbox"/> Legge regolarmente le pagine finanziarie dei quotidiani. C. <input type="checkbox"/> Ricerca attivamente informazioni finanziarie. Ricerca informazioni aggiuntive su Internet o partecipa regolarmente a conferenze su argomenti economici e finanziari. D. <input type="checkbox"/> Segue i mercati finanziari nella vita professionale e lavora, ad esempio, per un istituto finanziario, una società di investimenti o nel reparto finanza di un'azienda.	A. 0 B. 1 C. 3 D. 4
--	--	------------------------------

*Conoscenza ed esperienza su prodotti specifici*

Tipo di investimento (diretto o tramite fondi)	Conoscenza			Esperienza (Transazione > EUR/CHF/USD 10 000)			Professional Investor (Una media di 10 transazioni, di dimensioni significative, per trimestre negli ultimi 4 trimestri)
	Nessuna	Sufficiente	Significativa	Nessuna	Sufficiente (< 5 transazioni lo scorso anno)	Significativa (> 5 transazioni lo scorso anno)	
Mercato monetario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obbligazioni/reddito fisso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Azioni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fondi comuni/quote di fondi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mercato valutario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commodity	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hedge fund	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fondi di Private equity	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prodotti strutturati	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Derivati	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

*Informazioni aggiuntive*

Esistono altre informazioni che potrebbero essere rilevanti?  Sì  No

Se sì, specificare:

## 6. Adeguatezza

La valutazione dell'adeguatezza è un processo elaborato da Swiss Life per garantire che i servizi assicurativo finanziari siano conformi agli obiettivi del cliente, alla sua situazione finanziaria, alle sue conoscenze e alla sua esperienza.

*Informazioni finanziarie*

**Asset: risorse personali**

Indicare le risorse di cui attualmente dispone il cliente e il loro valore approssimativo.

- A.  Liquidità (depositi di contante e simili)  
Valore approssimativo: \_\_\_\_\_
- B.  Investimenti (titoli, quote/azioni di fondi di investimento, altre risorse finanziarie)  
Valore approssimativo: \_\_\_\_\_
- C.  Altre risorse (specificare)  
\_\_\_\_\_  
Valore approssimativo: \_\_\_\_\_

Quale percentuale del patrimonio del cliente consiste in risorse liquide disponibili?

- A.  <40% A. 0  
 B.  40-70% B. 1  
 C.  >70% C. 2

Qual è il valore del patrimonio totale in titoli (escluso il patrimonio immobiliare) del cliente?

- A.  < EUR 500 000 A. 0  
 B.  EUR 500 000 – 1 250 000 B. 1  
 C.  EUR 1 250 000 – 2 500 000 C. 2  
 D.  > EUR 2 500 000 D. 4

**Asset: patrimonio immobiliare**

Il cliente è proprietario di beni immobili (case, appartamenti, lotti edificabili) e, in caso affermativo, qual è il valore totale approssimativo?

- A.  No A. 0  
 B.  Sì, la propria abitazione (casa di famiglia) B. 1  
 C.  Sì, possiede varie proprietà alcune delle quali sono per uso personale, altre no C. 2  
 Se sì, indicare il valore approssimativo:  
 \_\_\_\_\_

### Reddito e spese

Qual è il reddito mensile netto del cliente? (salario, benefit, reddito da locazione, interessi)

A. <input type="checkbox"/> < EUR 10 000	A. 0
B. <input type="checkbox"/> EUR 10 000 – EUR 15 000	B. 1
C. <input type="checkbox"/> EUR 15 000 – EUR 20 000	C. 2
D. <input type="checkbox"/> > EUR 20 000	D. 4

Qual è la principale fonte di reddito mensile del cliente?

A. <input type="checkbox"/> Salario	A. 0
B. <input type="checkbox"/> Reddito da attività commerciale	B. 1
C. <input type="checkbox"/> Reddito da capitale/investimento	C. 2
D. <input type="checkbox"/> Altro (specificare):	D. 3

Qual è il reddito mensile disponibile del cliente?  
(Si intende l'importo che il cliente può risparmiare ogni mese, al netto di imposte ed eventuali assicurazioni obbligatorie, considerando le spese mensili regolari (utenze, spese di casa, restituzione di prestiti/mutui e altri impegni finanziari regolari))

A. <input type="checkbox"/> < EUR 10 000	A. 0
B. <input type="checkbox"/> EUR 10 000 – EUR 15 000	B. 1
C. <input type="checkbox"/> EUR 15 000 – EUR 20 000	C. 2
D. <input type="checkbox"/> > EUR 20 000	D. 4

### Situazione finanziaria

Come valuta il cliente la sicurezza del suo reddito?

A. <input type="checkbox"/> Sicurezza a breve termine, alta volatilità/fluttuazione del reddito	A. 0
B. <input type="checkbox"/> Reddito sicuro a bassa volatilità, ma con alcune incertezze per il futuro	B. 2
C. <input type="checkbox"/> Flussi di reddito garantiti a lungo termine, da varie fonti	D. 4

Qual è l'ammontare delle passività (esclusi i mutui) del cliente rispetto al suo patrimonio complessivo (escluse le proprietà immobiliari)?

A. <input type="checkbox"/> Rispetto al patrimonio complessivo, il cliente presenta numerose passività (>50%)	A. 0
B. <input type="checkbox"/> Il cliente presenta delle passività, ma queste corrispondono a una piccola frazione del suo patrimonio complessivo (10-50%)	B. 2
C. <input type="checkbox"/> Rispetto al patrimonio complessivo, il cliente presenta passività minime (<10%)	C. 4

### Obiettivi di investimento

#### Obiettivi

Qual è l'obiettivo principale dell'investimento?

Conservazione del capitale  
Il cliente desidera mantenere il proprio capitale al minimo rischio potenziale possibile. Pertanto, vuole investire in strumenti a rischio minimo e/o liquidità elevata e riconosce che questi strumenti sono caratterizzati da un potenziale di crescita e da redditività molto limitati.

Crescita bilanciata  
Il cliente desidera ottenere un reddito regolare dai ricavi di interessi e dividendi. Pertanto, preferisce investire in strumenti a rischio minimo/medio e riconosce che questi strumenti potrebbero essere caratterizzati da un potenziale di crescita limitato. Ha intenzione di farsi carico di qualche rischio potenziale di perdita del capitale.

Crescita dinamica  
Il cliente desidera accrescere il valore dei propri investimenti e accumulare patrimonio nel tempo grazie all'aumento del valore. Pertanto, preferisce investire in strumenti a rischio da medio a elevato e riconosce che questi strumenti sono caratterizzati da un potenziale di crescita elevato. È intenzionato ad accettare un rischio superiore, perdite a breve termine più elevate e una maggiore variabilità dei risultati su base annua, allo scopo di ottenere una crescita superiore alla media.

Altro (specificare):

Il cliente presenta restrizioni all'investimento?

No

Sì, non desidera investire in (specificare):

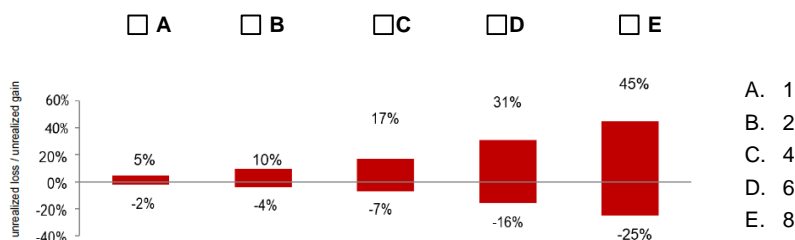
### Orizzonte temporale di investimento

Qual è l'orizzonte temporale dell'investimento desiderato dal cliente?

A. <input type="checkbox"/> < 1 anno	A. 0
B. <input type="checkbox"/> 1 – 4 anni	B. 1
C. <input type="checkbox"/> 4 – 10 anni	C. 3
D. <input type="checkbox"/> > 10 anni	D. 5

### Tolleranza del rischio

Quale intervallo di fluttuazione annualizzata del portafoglio sarebbe accettabile per il cliente in un orizzonte di investimento di 5 anni?



Qual è la perdita massima sull'investimento che il cliente sarebbe disposto a tollerare entro 1 anno?

- A.  < 5% A. 2  
 B.  6 - 10% B. 4  
 C.  11 - 20% C. 6  
 D.  > 20% D. 8

Come reagirebbe il cliente se la perdita dell'investimento superasse la tolleranza massima per le perdite che ha indicato?

- A.  Venderebbe immediatamente l'investimento A. 2  
 B.  Attenderebbe ma con molto nervosismo B. 4  
 C.  Accetterebbe la perdita, è consapevole del trend a lungo termine e della volatilità a breve termine dell'investimento C. 6  
 D.  Aumenterebbe gli investimenti per trarre vantaggio dalla riduzione dei prezzi D. 8

### Informazioni aggiuntive

Esistono altre informazioni che potrebbero essere rilevanti?  Sì  No

Se sì, specificare:

### Il profilo di rischio del cliente come investitore

Sulla base delle risposte del cliente, Swiss Life/l'Intermediario attribuisce il seguente profilo di rischio al cliente come investitore:

- Conservativo** 0 - 15 Livello di rischio basso. Ricerca un'esposizione minima del capitale alla volatilità del mercato.
- Bilanciato** 16 - 39 Livello di rischio moderato. Ricerca una crescita a lungo termine del capitale con moderata esposizione alla volatilità del mercato.
- Dinamico** 40 - 62 Livello di rischio alto. Cerca di massimizzare i ricavi con un'elevata esposizione alla volatilità del mercato. Accetta il rischio di perdite significative del capitale
- Aggressivo** 63 - 77 Livello di rischio molto alto. Cerca di massimizzare i ricavi con un'esposizione molto elevata alla volatilità del mercato e alle fluttuazioni degli investimenti. Accetta il rischio di perdite significative o totali del capitale.

### Criteri Ambientali, Sociali e di Governance (ESG)

Un rischio di sostenibilità è definito nel Regolamento europeo 2019/2088 del 27 novembre 2019 sull'informativa in materia di sostenibilità nel settore dei servizi finanziari come un evento o una condizione di tipo ambientale, sociale o di governance (ESG) che, se si verifica, potrebbe provocare un impatto negativo effettivo o potenziale rilevante sul valore dell'investimento. I Criteri Ambientali, Sociali e di Governance (ESG) sono un gruppo di standard per l'attività aziendale, utilizzati dagli investitori socialmente consapevoli per esaminare i potenziali investimenti. I criteri ambientali si riferiscono al comportamento dell'impresa nel campo della tutela dell'ambiente naturale. I criteri sociali valutano come una data società gestisce le relazioni con i dipendenti, i clienti e le comunità presso le quali opera. I criteri di governance riguardano la leadership aziendale, le retribuzioni dei dirigenti, i controlli interni e i diritti degli azionisti.

Raccomandiamo peraltro di verificare, nell'ambito del prodotto \_\_\_\_\_, se e come i rischi di sostenibilità sono integrati dai rispettivi gestori d'investimento, tanto a livello di fondi esterni, quanto di fondi collettivi interni e dedicati, e ciò in virtù dei poteri decisionali d'investimento che competono a quest'ultimi, piuttosto che a Swiss Life.

## 7. Conferma dell'appropriatezza/non appropriatezza dell'investimento (in regime di consulenza non fornita)

Swiss Life/l'Intermediario con la presente informa il cliente che, considerate le informazioni da lui fornite nelle sezione 4 e 5, ed in particolare la conoscenza e l'esperienza del cliente:

- Il prodotto selezionato è appropriato per il cliente  
 Il prodotto selezionato non è appropriato per il cliente per i seguenti motivi:

### Decisione del cliente in merito alla non appropriatezza dell'investimento

Qualora il Prodotto Selezionato sia considerato non appropriato al cliente, si prega di confermare la propria decisione riguardante l'investimento.

Il cliente conferma che il Prodotto Selezionato non è appropriato e **decide di intraprendere l'investimento**.

Il cliente conferma che Swiss Life/l'Intermediario lo ha informato e lui è consapevole che il Prodotto Selezionato risulta **inadeguato** per lui ma, nonostante questo, desidera sottoscrivere il contratto.

Il cliente conferma che il Prodotto Selezionato non è appropriato e **decide di non intraprendere l'investimento**.

Il cliente conferma che Swiss Life/l'Intermediario lo ha informato e lui è consapevole che il Prodotto Selezionato risulta non appropriato per lui, quindi Swiss Life/l'Intermediario non può offrirgli questo contratto.

Luogo/data

Firma del cliente

/ /

### 8. Conferma dell'adeguatezza/inadeguatezza dell'investimento (in regime di consulenza)

Swiss Life/l'Intermediario con la presente informa il cliente che, considerate le informazioni da lui fornite nelle sezioni 4, 5 e 6, ed in particolare la situazione finanziaria, gli obiettivi di investimento, la conoscenza e l'esperienza del cliente:

**Il seguente prodotto** è idoneo al cliente:

**Nessun prodotto Swiss Life è adeguato ed idoneo** al cliente per le seguenti ragioni:

Profilo di rischio  Tipo  Finalità  Frequenza  Entità  Altro (specificare):

### Decisione del cliente in merito all'inadeguatezza dell'investimento

Il cliente conferma che l'investimento non è idoneo e decide di non intraprendere l'investimento. Il cliente conferma che Swiss Life/l'Intermediario lo ha informato e lui è consapevole che nessun prodotto Swiss Life risulta essere adeguato ed idoneo alla propria situazione, quindi Swiss Life/l'Intermediario non può offrirgli alcun contratto.

Luogo/data

Firma del cliente

/ /

### 9. Valutazione periodica dell'adeguatezza del prodotto (in regime di consulenza)

Swiss Life/L'Intermediario comunicano al Cliente quanto segue:

la valutazione periodica dell'adeguatezza del prodotto sarà eseguita su base regolare;

la valutazione periodica dell'adeguatezza del prodotto **non** sarà eseguita

*Valutazione periodica (se eseguita)*

Swiss Life/l'Intermediario, con il presente documento, forniscono le seguenti informazioni aggiuntive sulla valutazione periodica:

## 10. Dichiarazioni del cliente

---

Il cliente conferma che il presente questionario riporta in modo corretto e completo le proprie dichiarazioni.

Il cliente dichiara di aver ricevuto:

- informazioni obiettive sul prodotto assicurativo;
- copia del presente documento

e dichiara di condividere la valutazione di adeguatezza/appropriatezza e di accettarne i risultati finali.

Luogo/data

Firma del cliente

/ /

Luogo/data

Timbro e firma di Swiss Life/dell'Intermediario

/ /