



TEST IDONEIDAD

1-Datos del cliente

Nombre:
DNI/NIF :
Domicilio:

Apellidos :

Teléfonos :

Dirección mail:

2-Situación financiera

Edad:

Mas de 55 años Entre 45 y 55 años Entre 30 y 45 años Menos de 30 años

Actividad profesional

Si No

Por cuenta propia Por cuenta ajena Desempleado Jubilado

Antigüedad profesional/Empresarial

De 0 a 3 años de 3 a 10 años Mas de 10 años

Profesión/Cargo Sector/Empresa

Fuentes de ingresos periódicos:

Salario Pensión Honorarios Dividendos Rentas

Nivel ingreso periódicos anuales (brutos):

Hasta 60.000€ 60.000-150.000€ 150.000-500.000€ Mas de 500.000€

Activos del cliente

Activos líquidos:	Menos 200.000€ <input type="checkbox"/>	200.000€-400.000€ <input type="checkbox"/>	400.000-600.000€ <input type="checkbox"/>	Mas 600.000€ <input type="checkbox"/>
Inversiones Financieras	Menos 200.000€ <input type="checkbox"/>	200.000€-400.000€ <input type="checkbox"/>	400.000-600.000€ <input type="checkbox"/>	Mas 600.000€ <input type="checkbox"/>
Inversiones Empres.	Menos 200.000€ <input type="checkbox"/>	200.000€-400.000€ <input type="checkbox"/>	400.000-600.000€ <input type="checkbox"/>	Mas 600.000€ <input type="checkbox"/>
Bienes inmuebles	Menos 200.000€ <input type="checkbox"/>	200.000€-400.000€ <input type="checkbox"/>	400.000-600.000€ <input type="checkbox"/>	Mas 600.000€ <input type="checkbox"/>

Necesidad de disponer de inversiones financieras para gastos ordinarios (anuales)

Si No

Menos de 25.000€ 25.000-50.000€ 50.000-100.000€ Mas 100.000€

El test de idoneidad tiene como objetivo obtener la información necesaria sobre los conocimientos del cliente, así como la situación financiera, con el fin de poder recomendar los servicios de inversión e instrumentos financieros que mas le convengan. El test de idoneidad se regula en el artículo 19, apartado 4 de la Directiva 2004/39/CE y se desarrolla en los artículos 35 y 37 de la Directiva 2006/73/CE..

El cliente certifica la veracidad e integridad de la información aportada.

3- Objetivos inversión con PBI Gestión

Finalidad inversión:

Jubilación Obtención rentas periódicas Financiar proyectos personales Diversificar patrimonio familiar

Comentario

Perfil general de riesgo

Perfil Muy Conservador (Mínima tolerancia al riesgo. El objetivo del cliente es salvaguardar el capital. Se invierte en productos de renta fija y muy esporádicamente se mantienen posiciones en renta variable de baja volatilidad).

Perfil Conservador (Clientes con baja tolerancia al riesgo. Estan dispuestos a arriesgar muy poco para obtener una mayor rentabilidad. Invierten un 75% en renta fija y un 25% en renta variable).

Perfil Moderado (Inversores que pueden tolerar algo de riesgo, a costa de una mayor rentabilidad. Son clientes que ante caídas en las rentabilidades quieren limitar sus perdidas. Invierten aprox. Un 50% en renta fija y un 50% en renta variable)

Perfil Arriesgado (Clientes que priman por encima de todo la rentabilidad y estan dispuestos a asumir un riesgo elevado. Invierten aprox. un 75% en renta variable y un 25% en renta fija

Perfil Muy Arriesgado (Clientes capaces de asumir un riesgo muy elevado invirtiendo hasta el 100% en renta variable)

Horizonte Temporal de la Inversión en PBI

Menos de 4 años de 4 a 7 años Mas de 7 años

4- Experiencia Inversora

Instrumentos Financieros	Opero con frecuencia	Opero esporádicamente	Sin experiencia
Depósitos e imposiciones			
Deuda pública, FIAMM y Fondos de renta fija			
Acciones y Fondos de Inversión de renta variable			
Derivados			

Madrid a, de de 200

Firma