

Policy
CA INDOSUEZ WEALTH (ITALY) S.P.A.*
RILEVAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI

*già Banca Leonardo S.p.A. fino all'11 ottobre 2019

MILANO, 10 LUGLIO 2019

INDICE

1	PREMESSA.....	3
2	DEFINIZIONI.....	3
3	RELAZIONI CON ALTRI DOCUMENTI.....	4
4	NORMATIVA.....	4
	4.1 Incentivi in relazione ai servizi diversi dalla consulenza su base indipendente e dalla gestione di portafogli.....	5
	4.2 Incentivi in relazione ai servizi di gestione di portafogli e di consulenza su base indipendente.....	7
5	MODELLO OPERATIVO DELLA BANCA.....	8
	5.1 Ambito di applicazione della normativa sugli incentivi.....	8
	5.2 Ruoli e responsabilità.....	8
	5.3 Criteri di rilevazione e valutazione degli incentivi.....	10
	5.4 Macro-fattispecie di incentivi pagati/percepiti dalla Banca e di benefici non monetari minori.....	10
	5.4.1 Incentivi percepiti.....	10
	5.4.2 Incentivi pagati.....	11
	5.4.3 Benefici non monetari di minore entità.....	12
	5.5 Informativa alla clientela.....	12
	5.6 Registro degli incentivi.....	12
6	MODALITÀ DI AGGIORNAMENTO.....	13
7	MODIFICHE.....	13
8	RIFERIMENTI NORMATIVI.....	13

1 Premessa

Il presente documento (la “**Policy**”) ha come obiettivo quello di illustrare il modello adottato da CA Indosuez Wealth (Italy) S.p.A. (la “**Banca**”) per la rilevazione e la gestione degli incentivi in conformità alle disposizioni normative in vigore¹ volte a dare esecuzione ai principi generali di correttezza e diligenza e distinta e complementare rispetto a quella sui conflitti di interesse.

2 Definizioni

Nella presente Policy le seguenti definizioni hanno il significato sotto indicato:

“Incentivi”	O “ <i>inducements</i> ” si intende qualsiasi compenso, commissione o beneficio non monetario pagato o percepito dalla Banca in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio.
“Servizi di investimento”	Si intendono le fattispecie indicate all’art. 1, comma 5 del TUF applicabili alla Banca, ovvero: <ul style="list-style-type: none"> • collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente • gestione di portafogli; • ricezione e trasmissione di ordini; • consulenza in materia di investimenti.
“Servizi accessori”	Si intendono le fattispecie indicate nella sezione B dell’Allegato I del TUF rilevanti per la Banca, ovvero: <ul style="list-style-type: none"> • custodia e amministrazione di strumenti finanziari per conto dei clienti, inclusi la custodia e i servizi connessi come la gestione di contante/garanzie reali ed esclusa la funzione di gestione dei conti titoli al livello più elevato; • concessione di crediti o prestiti agli investitori per consentire loro di effettuare un’operazione relativa a uno o più strumenti finanziari, nella quale interviene l’impresa che concede il credito o prestito; • servizio di cambio, quando detto servizio è legato alla fornitura di servizi di investimento.
“Soggetti rilevanti”	Si intendono: <ul style="list-style-type: none"> • i componenti degli organi aziendali, soci, dirigenti o consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede dell’intermediario; • dipendenti dell’intermediario, nonché ogni altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo dell’intermediario e che partecipino

¹ In particolare si fa riferimento agli artt. 24, par. 9 della Direttiva 2014/65/UE (cd. MiFID II); artt. 11, 12 e 13 della Direttiva Delegata (UE) 2017/593; art. 50 del Regolamento Delegato (UE) 2017/565; art.6, comma 2, lett. b), numero 5 del TUF e artt. da 52 a 59, del Regolamento Consob 20307/2018.

alla prestazione di servizi di investimento e all'esercizio di attività di investimento da parte del medesimo intermediario;

- persone fisiche che partecipino direttamente alla prestazione di servizi all'intermediario sulla base di un accordo di esternalizzazione avente per oggetto la prestazione di servizi di investimento e l'esercizio di attività di investimento da parte del medesimo intermediario.

3 Relazioni con altri documenti

Le linee guida illustrate nella Policy sono definite in coordinamento con altre norme emanate dalla Banca. Esse integrano le regole di comportamento da osservare in virtù delle prescrizioni normative esterne e interne alla Banca.

Queste ultime, in particolare, si sostanziano in:

- Documenti di Corporate Governance: atti a descrivere la struttura di *corporate governance* della Banca, i meccanismi e le regole generali di funzionamento, coordinamento e controllo del gruppo bancario alla stessa facente capo e delle singole società che ne fanno parte. Rientra in tale categoria il Codice Etico, documento finalizzato a definire i valori e i principi etici e comportamentali a cui devono attenersi i componenti degli organi sociali, i dipendenti, i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede agenti e i collaboratori del Gruppo.
- Regolamenti e Deleghe di Poteri: atti a descrivere l'articolazione dei poteri e delle deleghe e le modalità di gestione di particolari ambiti operativi (es. rischi finanziari e creditizi).
- Policy, atte a stabilire principi e linee guida comportamentali vincolanti con riferimento alle specifiche tematiche trattate.
- Procedure Operative, volte a descrivere e disciplinare le attività in cui si articolano i processi aziendali, definendo nel dettaglio ruoli, responsabilità e presidi di controllo.
- Ordini di Servizio e Comunicazioni Interne, documenti a carattere prescrittivo o informativo riferiti ad ambiti circoscritti e di dettaglio.

4 Normativa

Il regime degli incentivi si applica:

- a tutte le tipologie di compensi o commissioni, corrisposti dalle o alle imprese di investimento a o da qualsiasi soggetto diverso dal cliente, in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio;
- a tutte le tipologie di benefici non monetari ricevuti o forniti dalle o alle imprese di investimento da parte di un qualsiasi soggetto diverso dal cliente.

Il regime degli incentivi non si applica invece:

- ai pagamenti e ai benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari a tal fine – come ad esempio i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali – e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere dell’intermediario di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti (c.d. *proper fees*).
- alle informazioni o alla documentazione relativa a uno strumento o a un servizio di investimento, di natura generica o personalizzata in funzione della situazione del singolo cliente;
- al materiale scritto da terzi commissionato e pagato da un emittente societario o da un emittente potenziale per promuovere una nuova emissione da parte della società, o quando l’impresa terza è contrattualmente impegnata e pagata dall’emittente per produrre tale materiale a titolo permanente, purché tale rapporto sia chiaramente documentato nel materiale e che lo stesso sia messo a disposizione di qualsiasi impresa di investimento che desideri riceverlo o del pubblico in generale;
- alla partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e le caratteristiche di un determinato strumento finanziario o di un servizio di investimento;
- all’ospitalità di un valore *de minimis* ragionevole, come cibi e bevande nel corso di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione di cui al punto che precede.

Di seguito si riportano le previsioni normative di cui al Regolamento Consob 20307/2018 (di seguito anche “RI”) disciplinanti la gestione degli incentivi in relazione ai diversi servizi di investimento e accessori.

4.1 Incentivi in relazione ai servizi diversi dalla consulenza su base indipendente e dalla gestione di portafogli

Il RI all’art. 52 definisce i criteri di ammissibilità di incentivi riguardanti i servizi diversi dalla consulenza su base indipendente e dalla gestione di portafogli.

In particolare è sancito il divieto per gli intermediari di pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetari a o da qualsiasi soggetto diverso dal cliente o da una persona che agisca per conto di questi a meno che i pagamenti o i benefici:

- abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente; e
- non pregiudichino l’adempimento dell’obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

L’esistenza, la natura e l’importo dei pagamenti o dei benefici, o, qualora l’importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo devono essere comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio.

Compensi, commissioni o benefici non monetari sono considerati come concepiti per migliorare la qualità del servizio reso al cliente qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- a. sono giustificati dalla prestazione al cliente di un servizio aggiuntivo o di livello superiore, proporzionale agli incentivi ricevuti:

- la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti unitamente all'accesso ad una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati che includa un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con l'intermediario;
 - la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti congiuntamente alla valutazione, almeno su base annuale, del persistere dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito, ovvero alla fornitura di un altro servizio continuativo che può risultare di valore per il cliente come consulenza sull'*asset allocation* ottimale; o
 - l'accesso, a un prezzo competitivo, a una vasta gamma di strumenti finanziari in grado di soddisfare le esigenze dei clienti, ivi incluso un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non hanno stretti legami con l'intermediario, unitamente alla fornitura di:
 - strumenti a valore aggiunto, quali strumenti di informazione oggettivi che assistono il cliente nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al medesimo di monitorare, modellare e regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito; o
 - rendiconti periodici sulla *performance*, nonché su costi e oneri connessi agli strumenti finanziari;
- b. non offrono vantaggi diretti all'intermediario che riceve gli incentivi, agli azionisti o dipendenti dello stesso, senza apportare beneficio tangibile per il cliente;
- c. gli incentivi percepiti o pagati su base continuativa sono giustificati dalla presenza di un beneficio continuativo per il cliente.

Un compenso, commissione o beneficio non monetario è inammissibile qualora la prestazione dei servizi al cliente sia falsata o distorta o negativamente influenzata a causa del compenso, della commissione o del beneficio non monetario.

Gli intermediari soddisfano le condizioni di ammissibilità fintantoché continuano a pagare o ricevere il compenso, la commissione o il beneficio non monetario.

Gli intermediari conservano evidenza del fatto che i compensi, le commissioni o i benefici non monetari pagati o ricevuti sono concepiti per migliorare la qualità del servizio fornito al cliente:

- tenendo un elenco interno di tutti i compensi, commissioni e benefici non monetari ricevuti da terzi in relazione alla prestazione dei servizi di investimento o accessori; e
- registrando il modo in cui i compensi, commissioni e benefici non monetari pagati o ricevuti dall'intermediario, o che quest'ultimo intende impiegare, migliorino la qualità dei servizi prestati ai clienti, nonché le misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

In relazione a ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato da terzi, gli intermediari prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio, forniscono ai clienti le informazioni di cui all'art. 53, comma 5 del RI. In particolare, comunicano in modo completo, accurato e comprensibile l'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti o dei benefici con le seguenti modalità:

- i benefici non monetari di minore entità possono essere descritti in modo generico;

- gli altri benefici non monetari ricevuti o pagati sono quantificati e indicati separatamente. Qualora non siano stati in grado di quantificare *ex-ante* l'importo del pagamento o del beneficio da ricevere o pagare e abbiano invece comunicato ai clienti il metodo di calcolo di tale importo, rendono noto *ex-post* l'esatto ammontare del pagamento o del beneficio ricevuto o pagato. Nel caso di incentivi continuativi, comunicano singolarmente ai clienti, almeno una volta l'anno, l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati.

Nell'adempimento degli obblighi informativi gli intermediari tengono conto delle disposizioni in materia di costi e oneri previste dall'art. 36, comma 2, lettera d) del RI e dall'art. 50 del Regolamento (UE) 2017/565².

Qualora più intermediari siano coinvolti in una catena di distribuzione, ciascun intermediario che presta un servizio di investimento o accessorio adempie agli obblighi di informativa nei confronti dei propri clienti.

4.2 Incentivi in relazione ai servizi di gestione di portafogli e di consulenza su base indipendente

Diversamente da quanto previsto per gli altri servizi di investimento, le disposizioni disciplinate dall'art. 54 del RI in relazione ai servizi di gestione di portafogli e di consulenza in materia di investimenti su base indipendente:

- vietano in linea generale la percezione di ogni compenso, commissione o altro beneficio monetario o non monetario pagato o fornito da terzi o da una persona che agisce per conto di terzi in relazione alla prestazione del servizio ai clienti;
- impongono, quindi, la restituzione in toto al cliente, non appena ragionevolmente possibile dopo la loro ricezione, di ogni compenso, commissione o beneficio monetario pagato o fornito da terzi, o da un soggetto che agisce per loro conto, in relazione ai servizi prestati al cliente;
- ammettono i soli benefici non monetari di minore entità purché siano ragionevoli e proporzionati e tali da non incidere sul comportamento dell'intermediario in alcun modo che sia pregiudizievole per gli interessi del cliente.

Nello specifico, sono ammissibili esclusivamente i seguenti benefici non monetari di minore entità:

- le informazioni o la documentazione relativa a uno strumento o a un servizio di investimento, di natura generica o personalizzata in funzione della situazione del singolo cliente;
- il materiale scritto da terzi commissionato e pagato da un emittente societario o da un emittente potenziale per promuovere una nuova emissione da parte della società, o quando l'impresa terza è contrattualmente impegnata e pagata dall'emittente per produrre tale materiale a titolo permanente, purché tale rapporto sia chiaramente documentato nel materiale e che lo stesso sia messo a disposizione di qualsiasi impresa di investimento che desideri riceverlo o del pubblico in generale nello stesso momento;

² Informazioni sui costi e gli oneri connessi.

- la partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e le caratteristiche di un determinato strumento finanziario o di un servizio di investimento;
- l'ospitalità di un valore *de minimis* ragionevole, come cibi e bevande nel corso di un incontro di lavoro o una conferenza, seminario o altri eventi di formazione.

Ne consegue che tutti i compensi, commissioni o benefici monetari ricevuti da terzi in relazione alla prestazione del servizio di consulenza in materia di investimento su base indipendente e del servizio di gestione di portafogli sono trasferiti integralmente al cliente.

I clienti devono essere informati sui compensi, commissioni o qualsiasi beneficio monetario a essi trasferiti mediante adeguate modalità.

I benefici non monetari di minore entità ammissibili sono comunicati ai clienti prima della prestazione dei servizi di investimento. Tali benefici possono essere descritti in modo generico.

5 Modello operativo della Banca

Nei paragrafi successivi sono illustrate le **linee guida** adottate dalla Banca per la gestione degli incentivi conformemente alla normativa vigente. In particolare sono analizzati i seguenti aspetti:

- l'ambito di applicazione in termini di servizi di investimento impattati;
- l'individuazione delle funzioni coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi e le relative responsabilità;
- le macro-fattispecie di incentivi percepiti o pagati dalla Banca;
- i criteri di valutazione degli incentivi;
- le modalità di informativa alla clientela degli incentivi percepiti o pagati.

5.1 Ambito di applicazione della normativa sugli incentivi

Le norme sugli incentivi si applicano in relazione ai seguenti servizi di investimento prestati dalla Banca:

- consulenza in materia di investimenti diversa dalla consulenza su base indipendente;
- gestione di portafogli;
- collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente
- ricezione e trasmissione di ordini.

5.2 Ruoli e responsabilità

Le Unità Organizzative coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati sono di seguito individuate.

Attività	Unità Organizzative		
	Wealth Management / MIS	Amministrazione	Compliance
Individuazione incentivi	✓		
Effettuazione <i>test</i> ammissibilità	✓		
Verifica conformità incentivi e <i>test</i> ammissibilità			✓
Alimentazione mappatura delle fattispecie di incentivi			✓
Alimentazione registro degli incentivi			✓
Ricezione/esecuzione pagamenti incentivi		✓	
Controllo conformità pagamenti		✓	

In particolare:

MIS: in qualità di Unità Organizzativa della Banca all'interno della quale è prestato il servizio di gestione di portafogli e svolta attività di supporto al servizio di consulenza non indipendente, è deputata alla definizione delle condizioni economiche nell'ambito degli accordi/convenzioni con terzi soggetti per quanto concerne l'offerta commerciale.

Wealth Management: in qualità di Unità Organizzativa della Banca, direttamente interessata alla prestazione dei servizi di investimento/accessori, è deputata alla definizione delle condizioni economiche nell'ambito degli accordi/convenzioni con terzi soggetti per quanto concerne lo sviluppo commerciale.

MIS e Wealth Management hanno il compito, ciascuno per la parte di propria competenza, di individuare e verificare *ex ante* l'esistenza e l'ammissibilità di eventuali incentivi.

Amministrazione: in qualità di Unità Organizzativa che gestisce dal punto di vista contabile i pagamenti da e verso terzi ha il compito di verificare che tali pagamenti siano coerenti con i contratti/convenzioni/accordi.

Compliance: la Funzione di Compliance ha il compito di supportare Investimenti e Wealth Management nella individuazione e verifica *ex ante* dell'esistenza e dell'ammissibilità di eventuali incentivi relativamente a quanto sopra, nonché di controllare e verificare periodicamente *ex post* l'adeguatezza delle procedure e delle misure adottate e lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione degli *inducements* percepiti/pagati dalla Banca, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità. Ha inoltre il compito di custodire e aggiornare:

- la mappatura delle fattispecie di incentivi, in cui sono identificate e classificate le diverse tipologie di commissioni/benefici non monetari ammessi;

- il registro degli incentivi nel quale viene tenuta traccia di tutti gli incentivi gestiti percepiti/pagati dalla Banca.

Per maggiori dettagli sulle attività di competenza delle Unità Organizzative coinvolte si rimanda ad apposita procedura organizzativa sulla rilevazione e gestione degli incentivi.

5.3 Criteri di rilevazione e valutazione degli incentivi

Al fine di assicurare il rispetto della normativa di riferimento in materia di incentivi è necessaria un'accurata analisi delle condizioni di ammissibilità per quelle fattispecie che possono essere legittime solo al verificarsi di determinate condizioni previste dalla normativa.

La valutazione della legittimità dell'incentivo deve essere effettuata:

- ex-ante;
- considerando il complesso dei criteri di cui ai punti a, b e c del paragrafo 4.1.

Nell'analisi delle suddette condizioni di ammissibilità, occorre preventivamente individuare la tipologia di servizio reso al Cliente e le specifiche obbligazioni, contrattuali e non contrattuali, collegate al servizio medesimo.

Il processo di valutazione della legittimità degli incentivi dettagliato viene descritto in apposita procedura operativa cui si rimanda³.

5.4 Macro-fattispecie di incentivi pagati/percepiti dalla Banca e di benefici non monetari minori

Di seguito sono riportate le macro-fattispecie di incentivi pagati/percepiti dalla Banca nell'ambito dei servizi di investimento prestati alla clientela.

5.4.1 Incentivi percepiti

Tipologia	Descrizione	Condizioni per l'ammissibilità
Retrocessione commissioni di gestione e/o distribuzione e commissioni di ingresso sul collocamento di OICR	È convenuta una remunerazione che consiste nella retrocessione da parte del Collocatore Generale ⁴ /Società prodotto di una quota parte delle commissioni di gestione e/o delle commissioni di distribuzione e fino al 100 % delle commissioni di ingresso (o sottoscrizione) pagate dal cliente e commisurate alla porzione di patrimonio dell'OICR collocata dalla Banca	Tale tipologia di incentivo è ammessa in quanto consente alla Banca di proporre al cliente una vasta gamma di strumenti finanziari idonei di soggetti terzi privi di legami societari con la stessa e di natura tale da non pregiudicare l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.

³ PO16/002 Rilevazione e Gestione degli Incentivi (Inducements)

⁴ mediante accordo di sub-collocamento.

Tipologia	Descrizione	Condizioni per l'ammissibilità
	al Cliente. La Banca non percepisce incentivi in relazione alle eventuali commissioni di rimborso o conversione.	
Retrocessione commissioni di collocamento nell'attività di raccolta adesioni nell'ambito di operazioni di collocamento di strumenti finanziari (ad esempio OPS e OPV)	Nell'ambito di offerte pubbliche di Acquisto/ Vendita/ Sottoscrizione/ Scambio, la Banca raccoglie le adesioni della Clientela e può ricevere dalla Società Offrente una somma <i>una tantum</i> per ciascun aderente e/o una commissione percentuale sugli importi delle adesioni. La misura di tale importo e il metodo di calcolo sono indicati di volta in volta nella documentazione di offerta relativa alle singole Offerte.	Tale tipologia di incentivo è ammessa in quanto consente alla Banca di proporre al Cliente una vasta gamma di strumenti finanziari idonei di soggetti terzi privi di legami societari con la stessa e di natura tale da non pregiudicare l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del Cliente.
Fornitura di documentazione da parte degli emittenti (o loro intermediari) degli strumenti finanziari, nell'ambito del servizio di gestione di portafogli	Fornitura di documenti contenenti analisi macroeconomiche, report con brevi aggiornamenti di mercato e materiale <i>pre-deal</i> , concepito a uso non esclusivo della Banca. Ogni altra forma di ricerca è pagata dalla Banca con risorse proprie.	Tale tipologia di incentivo rientra tra i benefici monetari minori e in quanto tale ammissibile.

5.4.2 Incentivi pagati

Tipologia	Descrizione	Condizioni per l'ammissibilità
Commissioni di gestione corrisposte ai soggetti distributori delle gestioni di portafogli della Banca	La Banca retrocede a Collocatori delle proprie gestioni (soggetti terzi privi di legami societari con la stessa) una percentuale della commissione di gestione addebitata al cliente, come definita nell'ambito dei contratti di distribuzione e nelle prassi standard della Banca.	Tale incentivo è ammissibile in quanto consente l'accesso per il Cliente del Collocatore a un servizio ad alto valore aggiunto, erogato in via continuativa dalla Banca.
Compensi a soggetti cd. "segnalatori di pregi"	La Banca paga ad alcuni selezionati soggetti cd. "segnalatori di pregi" un compenso sulla base degli asset conferiti dai Clienti da loro segnalati. La remunerazione è definita sulla base di accordi contrattuali che garantiscono la non distorsione del servizio (ad esempio, con una differenziazione per servizio o una commissione "di mantenimento").	Tale incentivo è ammissibile in quanto consente l'accesso per il soggetto segnalato ai servizi prestati dalla Banca e qualificati come ad alto valore aggiunto.

5.4.3 Benefici non monetari di minore entità

Tipologia	Descrizione
Fornitura di documentazione da parte degli emittenti di strumenti finanziari alla Banca, nell'ambito del servizio di consulenza	Fornitura di documenti contenenti analisi macroeconomiche, report con brevi aggiornamenti di mercato e materiale <i>pre-deal</i> , concepito a uso non esclusivo della Banca (per es. nell'ambito dell'operatività in certificates)
Partecipazione a convegni, corsi di formazione sulle caratteristiche di determinati strumenti finanziari	Organizzazione di corsi di formazione dedicati all'analisi dei prodotti e dei mercati di interesse a cura di gestori collettivi ed altri intermediari nei confronti della rete di vendita della Banca finalizzati ad accrescerne le competenze professionali

Eventuali nuove macro-fattispecie saranno valutate dalla Funzione di Compliance che valuterà altresì la necessità di aggiornamento della presente *Policy*.

5.5 Informativa alla clientela

Al fine di ottemperare agli obblighi informativi previsti dalla normativa di riferimento, la Banca fornisce *disclosure* alla clientela prima che sia erogato il servizio di investimento e/ o il servizio accessorio, su commissioni, compensi e benefici percepiti o erogati nell'ambito della prestazione di servizi di investimento e accessori sulla base dei seguenti principi:

- l'informativa è fornita all'interno della documentazione contrattuale e consegnata al cliente prima della prestazione del servizio (c.d. informativa *ex-ante*);
- l'informativa è fornita in forma sintetica a tutti i clienti e ulteriori informazioni possono essere richieste dal Cliente al Relationship Manager di riferimento.
- Le eventuali modifiche sono comunicate alla clientela con le modalità previste contrattualmente.
- L'informativa relativa agli incentivi percepiti dalla Banca in relazione al collocamento di OICR o di strumenti finanziari (ad esempio OPS e OPV) è resa anche nell'ambito delle schede prodotto.

Inoltre, in conformità con la normativa di riferimento la Banca fornisce ai clienti:

- il rendiconto dell'importo effettivo degli incentivi pagati o ricevuti dalla Banca in relazione ai servizi di investimento e accessori prestati ai singoli clienti (c.d. informativa *ex-post*);
- l'informativa sugli incentivi che si qualificano come beneficio non monetario minore.

La presente *Policy* è disponibile sul sito internet della Banca.

5.6 Registro degli incentivi

La Funzione di Compliance ha curato l'implementazione di un registro, conformemente a quanto previsto dalla normativa, nel quale sono registrati:

Policy

RILEVAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI

CODICE DOCUMENTO	VERSIONE	DATA EMISSIONE	STATO DEL DOCUMENTO	
PL	3.0	10.07.2019	Emesso	12/13

- tutti i compensi, commissioni o benefici non monetari che la Banca riceve da terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori; e
- il modo in cui i compensi, le commissioni e i benefici non monetari pagati o ricevuti dalla Banca migliorano la qualità dei servizi prestati alla clientela e le misure adottate a tal fine.

La manutenzione del registro avviene a cura della Funzione stessa.

La struttura del registro e le modalità di aggiornamento sono descritte nella procedura organizzativa sulla rilevazione e gestione degli incentivi.

6 Modalità di aggiornamento

La presente Policy, adottata nella sua prima formulazione con delibera del CdA, è sottoposta a costante aggiornamento da parte delle strutture deputate.

Le modifiche successive, se non rilevanti, vengono approvate dall'AD, ove nominato, o dal DG e, se ritenuto necessario, portate per conoscenza al primo CdA utile.

7 Modifiche

La versione 3.0 è stata aggiornata al fine di adeguare la Policy al Reg. Consob 20307/2018 attuativo di MIFID II.

Con la precedente versione 2.0 era stato introdotto l'obbligo per la Banca di produrre la rendicontazione dell'effettivo importo degli incentivi pagati e/ o ricevuti a livello di singolo cliente, nonché l'obbligo di informativa in relazione a eventuali benefici non monetari minori pagati o ricevuti. Inoltre è stato aggiornato il contenuto del registro degli incentivi.

8 Riferimenti normativi

- Direttiva n. 2014/65/UE (c.d. Direttiva MiFID II).
- Direttiva Delegata (UE) 2017/593.
- Regolamento Delegato (UE) 2017/565.
- Decreto Legislativo n. 58/1998 - Testo Unico della Finanza ("TUF").
- Regolamento Intermediari Consob adottato con delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018.