



POLITICA DI GESTIONE DEGLI INCENTIVI

Informazioni sul documento:

Documento adottato con delibera del Consiglio di Amministrazione
del 27/03/2018

1° aggiornamento [formale] – Direzione Generale 01/10/2018

2° aggiornamento - Consiglio di Amministrazione del 09/06/2020

3° aggiornamento - Consiglio di Amministrazione del 09/03/2021
con decorrenza 31/03/2021

INDICE

PREMESSA	4
Servizi di investimento	4
Prodotti di investimento assicurativi	5
LINEE GUIDA PER LA RILEVAZIONE E LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI	6
TAB.1 - PROCESSO PER LA RILEVAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI	6
FASE I ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ	7
FASE II ANALISI RIFERIMENTI NORMATIVI SUGLI INCENTIVI	8
TAB.2 – REQUISITI DI AMMISSIBILITÀ DEGLI INCENTIVI	10
Servizi di investimento o accessori	11
Distribuzione di prodotti di investimento assicurativi	12
FASE III MAPPATURA DEGLI INCENTIVI	13
TEST DI AMMISSIBILITÀ E INDIVIDUAZIONE POSSIBILI MISURE DI GESTIONE	13
FASE IV MONITORAGGIO	15
ALLEGATI	16
A - MAPPATURA DEGLI INCENTIVI	16

PREMESSA

Servizi di investimento

La direttiva 2004/39/CE in materia di mercati degli strumenti finanziari (c.d. MiFID I) è stata in parte rifiuta nella direttiva 2014/65/UE (c.d. MiFID II) e in parte sostituita dal Regolamento (UE) n. 600/2014 (c.d. MiFIR), applicabili a partire dal 1 gennaio 2018. La nuova disciplina, nel perseguire le medesime finalità della MiFID I, consistenti nel creare in Europa un mercato unico dei servizi finanziari, in grado di assicurare trasparenza e protezione degli investitori, conferma le scelte di fondo del 2004 e allo stesso tempo rafforza ulteriormente i presidi di tutela per gli investitori.

Tra le principali novità è prevista una regolamentazione molto più articolata in tema di “incentivi” (dal termine inglese *inducement*) rispetto alla disciplina contenuta nella precedente versione della MiFID. Si definiscono incentivi tutte le tipologie di compensi o commissioni o benefici non monetari ricevuti/ effettuati dagli intermediari a fronte della prestazione dei servizi di investimento e accessori. A seconda del tipo di incentivo vengono, inoltre, previste regole diverse.

In primo luogo, vi è la tipologia degli incentivi “legittimi in sé”, riconducibili alle seguenti sottocategorie¹:

- le commissioni pagate dai clienti agli intermediari per il servizio di investimento/accessorio da questi prestatore (items provided by the client);
- ulteriori commissioni e spese pagate dai clienti agli intermediari, necessarie per la prestazione del servizio al cliente (proper fee), quali ad esempio costi di custodia, commissioni di regolamento, prelievi obbligatori (imposte), spese 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;
- benefici monetari minori qualora ne ricorrano i presupposti di legge.

La MiFID II considera, poi, anche altre tipologie di incentivi legittimi. Essi sono, tuttavia, sottoposti a condizione, dovendo soddisfare specifici requisiti (incentivi soggetti al test di legittimità). Caratteristica di tali commissioni è che sono pagate agli (dagli) intermediari da (ad) altri soggetti, non riconducibili né a pagamenti eseguiti da terzi per conto dei clienti, né a

¹ Tipologie di incentivi riconducibili all’articolo 52 e seguenti del Regolamento CONSOB 20307/2018 (Regolamento Intermediari).

pagamenti che possono essere ricompresi tra le proper fee. Per risultare legittimi occorre che gli intermediari rendano noti ai clienti, preliminarmente alla sottoscrizione del contratto, gli incentivi che caratterizzano il servizio di investimento prestato, esplicitandone l'esistenza, la natura e l'importo (ovvero il metodo di calcolo); assicurino che detti pagamenti siano volti ad accrescere la qualità del servizio reso e non ostacolino l'adempimento da parte dell'impresa di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.

Prodotti di investimento assicurativi

Relativamente ai prodotti di investimento assicurativi (IBIPS) il Decreto legislativo n. 68/2018 ha recepito nell'ordinamento italiano la Direttiva UE 2016/17, cosiddetta IDD (di seguito, la "IDD"), che ha introdotto la disciplina concernente le regole di condotta da adottare nella distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi nel cui ambito sono inclusi tutti i prodotti assicurativi che presentano una scadenza o un valore di riscatto e in cui tale scadenza o valore di riscatto è esposto in tutto o in parte, in modo diretto o indiretto, alle fluttuazioni di mercato.

Con specifico riferimento al sistema bancario, il recepimento della IDD ha altresì previsto un riparto di competenze tra le Autorità di Vigilanza: i) da una parte la Consob per quanto concerne la distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi e ii) dall'altra l'IVASS per quanto concerne la distribuzione dei prodotti assicurativi tradizionali.

Con riguardo alla disciplina dei prodotti d'investimento assicurativo, il legislatore si è ispirato a quanto previsto dalla disciplina MIFID II – in considerazione del carattere succedaneo degli IBIPS rispetto agli strumenti finanziari e al fine di consentire agli investitori un livello di garanzia in linea con quello riconosciuto nella prestazione dei servizi di investimento – ed è intervenuto modificando, per quanto di interesse nella presente policy, il Regolamento Consob n. 20307/2018 (di seguito, il "Regolamento Intermediari") che detta la disciplina in materia di incentivi agli articoli 135 sexies e ss, - in osservanza anche di quanto disposto dal Regolamento Delegato UE 2017/2359 (di seguito, il "Regolamento Delegato per prodotti di investimento assicurativi").

Alla luce di quanto appena esposto i principi sopra indicati relativamente ai servizi di investimento trovano applicazione anche con riguardo alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi.

L'obiettivo del presente documento consiste nel formalizzare le linee guida attraverso cui Banca Etica (di seguito la "Banca") rileva e gestisce gli incentivi pagati/ percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori.

Il presente documento, in particolare, è stato strutturato prevedendo:

- l'individuazione delle macro fasi che investono il processo di rilevazione e gestione degli incentivi, dalla attribuzione delle responsabilità dei soggetti coinvolti all'attività di revisione e monitoraggio del processo stesso;
- la descrizione delle attività principali relative a ciascuna fase del macro processo di cui al punto precedente.

LINEE GUIDA PER LA RILEVAZIONE E LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI

Nel presente capitolo viene descritto l'approccio metodologico utilizzato dalla Banca per l'analisi dei pagamenti caratterizzanti i servizi di investimento erogati alla clientela, tenendo opportunamente conto delle recentissime evoluzioni subite dalla normativa comunitaria.

La metodologia adottata per l'analisi delle commissioni/ competenze/ pagamenti non monetari potenzialmente impattati dalle disposizioni sugli incentivi è stata strutturata nel modo seguente:

TAB.1 - PROCESSO PER LA RILEVAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI

FASE I Assegnazione dei ruoli e delle responsabilità	FASE II Analisi riferimenti normativi sugli incentivi	FASE III Mappatura degli incentivi	FASE IV Scelte operative e di business	FASE V Monitoraggio
<ul style="list-style-type: none"> - Individuazione delle Funzioni e dei soggetti responsabili per la rilevazione e gestione degli incentivi - Attribuzione delle responsabilità 	<ul style="list-style-type: none"> - Analisi dei criteri di identificazione dei compensi/ commissioni/ prestazioni non monetarie/ prestazioni non monetarie minori pagate/ricevute dalla banca che rilevano ai fini di incentivi - Analisi delle fattispecie esemplificative 	<ul style="list-style-type: none"> - Rilevazione delle tipologie di incentivo per servizio di investimento/ servizio di distribuzione assicurativa/servizi o accessorio e riconduzione delle stesse alle tipologie di cui agli art. 52 e ss. per i servizi di investimento ovvero 135 sexies ss. per la 	<ul style="list-style-type: none"> - Scelte operative e di business effettuate dalla banca: - Definizione del nuovo assetto commissionale - Informativa alla clientela - Aggiornamento/ revisione della contrattualistica 	<ul style="list-style-type: none"> - Monitoraggio continuo degli incentivi

		distribuzione di prodotti assicurativi del Regolamento Intermediari - Effettuazione test di ammissibilità - Analisi delle singole fattispecie di incentivi "critici" - Individuazione delle possibili misure di gestione.		
--	--	--	--	--

FASE I ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ

La Banca, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi in materia di inducements, ha individuato le funzioni coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi caratterizzanti i servizi di investimento, la distribuzione di prodotti di investimento assicurativi e dei servizi accessori prestati.

In particolare, è stata attribuita al Dipartimento Proposta di Finanza Etica, la responsabilità di definire l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto delle linee guida disposte dalla Banca.

Inoltre, è stato assegnato alla funzione di Compliance il compito di fornire il supporto consulenziale e l'assistenza necessari alla corretta definizione degli assetti commissionali, al fine di assicurarne nel continuo la conformità rispetto alle disposizioni regolamentari.

La funzione di Compliance assume una rilevanza centrale anche con riferimento al monitoraggio delle regole e dei processi aziendali adottati, controllando e valutando periodicamente l'adeguatezza delle procedure e delle misure adottate per la corretta prestazione dei servizi di investimento e accessori. Spetta, infatti, a quest'ultima il compito di verificare lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione delle commissioni percepite/pagate dalla Banca, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità identificato.

FASE II ANALISI RIFERIMENTI NORMATIVI SUGLI INCENTIVI

Il Regolamento Intermediari prevede che gli intermediari/distributori non possono, in relazione i) alla prestazione di servizi di investimento diverso dalla gestione di portafogli e dalla consulenza su base indipendente, o accessorio, o ii) alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetari da qualsiasi soggetto diverso dal cliente o da una persona che agisca per conto di questi, a meno che i pagamenti o benefici: i) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente; e ii) non pregiudichino l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.

Più nel dettaglio in conformità alle disposizioni di cui al Regolamento Intermediari compensi, commissioni o benefici non monetari sono concepiti per migliorare la qualità del servizio reso al cliente qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- A. abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente ossia, sono giustificati dalla prestazione di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente, proporzionale al livello di incentivi ricevuti, come:
 - i) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui un numero appropriato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con l'impresa di investimento;
 - ii) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti in combinazione o con l'offerta al cliente, almeno su base annuale, di valutare il persistere dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito, o con un altro servizio continuativo in grado di costituire un valore per il cliente come la consulenza sull'asset allocation ottimale;
 - iii) l'accesso, a un prezzo competitivo, a una vasta gamma di strumenti finanziari che possano soddisfare le esigenze dei clienti, compreso un numero adeguato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con l'impresa di investimento, insieme o alla fornitura di strumenti a valore aggiunto, come gli strumenti di informazioni oggettivi, che assistono il cliente interessato nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al cliente interessato di monitorare, modellare o regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito, o alla fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati agli strumenti finanziari;
- B. non offrono vantaggi diretti all'impresa beneficiaria, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato;
- C. sono giustificati dalla garanzia di un beneficio continuativo per il cliente interessato in relazione a un incentivo continuativo;

- D. non pregiudichino l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

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

Con specifico riferimento ai prodotti di investimento assicurativi al fine della predetta valutazione si considerano altresì i criteri che seguono:

- a) se un incentivo o uno schema di incentivazione possa indurre l'intermediario ad offrire o raccomandare un particolare prodotto o servizio assicurativo al cliente, malgrado il fatto che sia in grado di offrire un prodotto o servizio assicurativo diverso che soddisfi maggiormente le necessità del cliente;
- b) se l'incentivo o lo schema di incentivazione si basi solo o principalmente su criteri quantitativi commerciali, oppure se prenda in considerazione criteri qualitativi adeguati, che riflettono la qualità dei servizi forniti ai clienti e la soddisfazione del cliente;
- c) il valore dell'incentivo versato o percepito in relazione al valore del prodotto e dei servizi offerti;
- d) se l'incentivo sia interamente o principalmente versato al momento della conclusione del contratto di assicurazione, oppure se si estenda a tutta la durata del contratto;
- e) l'esistenza di un meccanismo adeguato per richiedere il rimborso dell'incentivo, nel caso in cui il prodotto si estingua anticipatamente, venga riscattato in anticipo oppure nel caso in cui gli interessi del cliente siano stati lesi;
- f) l'esistenza di qualsiasi forma di soglia variabile o contingente o qualsiasi altro tipo di acceleratore di valore che venga sbloccato dal raggiungimento di un obiettivo, che si basi sul volume o sul valore delle vendite.

I requisiti di cui sopra devono essere soddisfatti a titolo permanente fintantoché l'intermediario continua a pagare o ricevere l'onorario, la commissione o il beneficio non monetario.

Infine, fatto salvo quanto sopra indicato, l'intermediario/distributore non accetta benefici non monetari salvo che si tratti di benefici non monetari minori ossia:

- a) informazioni o documentazione relativa a uno strumento finanziario o a un servizio di investimento, di natura generica o personalizzata in funzione della situazione di un singolo cliente;
- b) 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 il rapporto sia chiaramente documentato nel materiale e al contempo il materiale sia messo

- a disposizione di qualsiasi impresa di investimento che desideri riceverlo o del pubblico in generale;
- c) partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e le caratteristiche di un determinato strumento finanziario o di un servizio di investimento;
- d) ospitalità di un valore de minimis ragionevole, come cibi e bevande a margine di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione di cui alla lettera c);
- e) altri benefici non monetari minori che uno Stato membro consideri atti a migliorare la qualità del servizio prestato a un cliente e, tenuto conto del livello totale dei benefici forniti da una singola entità o gruppo di entità, che siano di una portata e natura tale per cui sia improbabile che pregiudichino l'osservanza del dovere dell'impresa di investimento di agire nel migliore interesse del cliente.

TAB.2 – REQUISITI DI AMMISSIBILITÀ DEGLI INCENTIVI

Competenze, commissioni o prestazioni non monetarie pagate o ricevute in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o servizio accessorio, servizio di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi			
Da/a un cliente (o da una persona per conto del cliente)	Da/a un terzo (o da una persona per conto di un terzo)	Altre competenze pagate o ricevute (proper fee)	Benefici monetari minori
Sempre ammesse	Test di ammissibilità	Test di ammissibilità	Test di ammissibilità
Tali incentivi risultano sempre legittimi in quanto costituiscono la remunerazione diretta del servizio	I requisiti di legittimità sono volti a garantire che le commissioni: <ul style="list-style-type: none"> - accrescano la qualità del servizio fornito al cliente - non ostacolino l'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti - siano comunicati al cliente prima della prestazione del servizio - siano comunicati al cliente 	I requisiti di legittimità sono volti a garantire che le commissioni: <ul style="list-style-type: none"> - rendono possibile o sono necessarie per la prestazione del servizio - non possono entrare in conflitto con il dovere dell'impresa di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti 	I requisiti di legittimità sono volti a garantire che le commissioni: <ul style="list-style-type: none"> - siano compresi nelle specifiche ipotesi previste dalla legge - non possano essere classificati quali benefici non monetari minori - siano comunicati al cliente

Gli intermediari/distributori, in ottemperanza a quanto disposto dall'art. 53 e 135 septies del Regolamento Intermediari, conservano le prove che gli onorari, le commissioni o i benefici non monetari pagati o ricevuti dall'impresa sono concepiti per migliorare la qualità del servizio pertinente fornito al cliente:

- a) tenendo un elenco interno di tutti gli onorari, commissioni e benefici non monetari che l'impresa di investimento riceve da terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori o allo svolgimento dell'attività di distribuzione assicurativa;
- b) registrando il modo in cui onorari, commissioni e benefici non monetari pagati o ricevuti dall'impresa di investimento, o che essa intende impiegare, migliorino la qualità dei servizi prestati ai clienti interessati e le misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere dell'impresa di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

La disciplina sugli incentivi si applica agli intermediari indipendentemente dal ruolo da esse ricoperto nel flusso di pagamento degli incentivi.

Servizi di investimento o accessori

Con particolare riguardo all'informativa da fornire alla clientela in ottemperanza a quanto disposto dall'art. 53 della Direttiva Delegata, gli intermediari informano il cliente in merito a quanto segue:

- a) prima della prestazione del servizio accessorio o di investimento, l'impresa di investimento fornisce al cliente le informazioni relative al pagamento o al beneficio in questione a norma dell'articolo 52, comma 2, del Regolamento Intermediari. I benefici non monetari minori possono essere descritti in modo generico. I benefici non monetari di altra natura ricevuti o pagati dall'impresa di investimento in relazione al servizio di investimento prestato a un cliente sono quantificati e indicati separatamente;
- b) laddove un'impresa di investimento non sia stata in grado di quantificare ex-ante l'importo dei pagamenti o benefici da ricevere o pagare, e invece abbia comunicato al cliente il metodo di calcolo di tale importo, l'impresa fornisce inoltre ai propri clienti le informazioni sull'importo esatto del pagamento o beneficio ricevuto o pagato ex-post;
- c) almeno una volta all'anno, a patto che riceva incentivi (continuativi) in relazione ai servizi di investimento prestati ai clienti interessati, l'impresa di investimento informa i propri clienti su base individuale in merito all'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati. I benefici non monetari minori possono essere descritti in modo generico.

In attuazione di tali obblighi, le imprese di investimento tengono conto delle regole in materia di costi e oneri di cui all'articolo 24, paragrafo 4, lettera c), della direttiva 2014/65/UE e all'articolo 50 del regolamento delegato (UE) 2017/565.

Distribuzione di prodotti di investimento assicurativi

Con particolare riguardo all'informativa da fornire alla clientela in ottemperanza a quanto disposto dall'art. 135 septies del Regolamento Intermediari, i distributori in relazione a ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato a terzi:

- a) prima di distribuire un prodotto di investimento assicurativo, forniscono ai clienti le informazioni di cui all'articolo 135-sexies, comma 2[1], sulla base di quanto previsto dall'articolo 133, comma 2, lettera b), romanino x), numero 4)[2] del Regolamento Intermediari. 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;
- b) 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;
- c) nel caso di incentivi continuativi, comunicano singolarmente ai clienti, almeno una volta l'anno, l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati. I benefici non monetari di minore entità possono essere descritti in modo generico.

In attuazione di tali obblighi, i distributori tengono conto delle regole in materia di costi e oneri di cui all'articolo 121 - sexies, comma 1, lettera c), e 2 del D. Lgs. 209/2005 (c.d. Codice delle assicurazioni private CAP), della direttiva 2014/65/UE e all'articolo 50 del regolamento delegato (UE) 2017/565.

[1] Per maggiore chiarezza si riporta quanto disposto dall'articolo 135-sexies, comma 2, del Regolamento Intermediari *"l'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti o dei benefici di cui al comma 1 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 dello svolgimento dell'attività di distribuzione assicurativa. I soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa, laddove applicabile, informano la clientela in merito ai meccanismi per trasferire al cliente i compensi, le commissioni o i benefici monetari o non monetari percepiti per lo svolgimento dell'attività di distribuzione assicurativa. 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. Le informazioni sono fornite in una forma comprensibile in modo che i clienti o potenziali clienti possano ragionevolmente comprendere la natura dell'attività e del tipo specifico di prodotto di investimento assicurativo che sono loro proposti, nonché i rischi connessi e, di conseguenza, possano prendere le decisioni in materia di investimenti con cognizione di causa"*.

[2] Informativa precontrattuale relativa al prodotto di investimento assicurativo e all'attività di distribuzione assicurativa.

FASE III MAPPATURA DEGLI INCENTIVI

La Banca ha predisposto la mappatura degli incentivi con l'obiettivo di individuare, a fronte dei servizi di investimento erogati, le tipologie di commissioni percepite/pagate e ricondurre tali commissioni alle corrispondenti fattispecie previste dalla MiFID II.

In particolare, nello svolgimento della attività di identificazione degli incentivi, la Banca ha utilizzato le seguenti linee guida:

- il servizio di investimento offerto o di distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi a fronte del quale viene percepito;
- la tipologia e la descrizione dell'incentivo;
- i soggetti coinvolti nel servizio offerto;
- le informazioni relative al test di ammissibilità e le indicazioni circa le modalità con le quali valutare la legittimità degli incentivi;
- le potenziali misure di gestione relative agli incentivi.

I servizi considerati dalla Banca nel proprio perimetro di analisi sono i seguenti:

1. Ricezione e trasmissione di ordini;
2. Negoziazione per conto proprio;
3. Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente;
4. Sottoscrizione e/o collocamento di strumenti finanziari con assunzione a fermo ovvero con assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente;
5. Servizio di consulenza in materia di investimenti;
6. Distribuzione di prodotti di investimento assicurativi.

TEST DI AMMISSIBILITÀ E INDIVIDUAZIONE POSSIBILI MISURE DI GESTIONE

La Banca al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare commissioni che non siano consentite dalla normativa, ha predisposto appropriate disposizioni organizzative per presidiare la corretta e costante individuazione e gestione degli incentivi.

Tali disposizioni sono volte a garantire che le funzioni aziendali incaricate, preventivamente alla prestazione di ciascun servizio, valutino opportunamente l'assetto commissionale adottato, esaminando attentamente i seguenti elementi:

- la natura delle eventuali competenze da ricevere o da pagare;
- i criteri di calcolo;
- le modalità di pagamento;
- le circostanze a fronte delle quali vanno corrisposte;
- la correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori e/o all'attività di distribuzione assicurativa prestati al cliente.

In presenza di incentivi pagati o ricevuti da soggetti terzi, viene fornita alla clientela una dimostrazione della relativa legittimità, sulla base della verifica del rispetto di determinate condizioni espressamente indicate dalla normativa. In particolare, tale valutazione consiste nell'accertare, prima di procedere con la prestazione dei servizi di investimento/accessori o all'attività di distribuzione assicurativa, che il pagamento delle suddette competenze accresca effettivamente la qualità del servizio reso al cliente e non ostacoli l'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi dello stesso.

Nell'analisi delle suddette condizioni di ammissibilità, la Banca ha preventivamente individuato la tipologia di servizio reso al cliente e le specifiche obbligazioni, contrattuali e non contrattuali, collegate al servizio medesimo. Successivamente, al fine di attestare l'accrescimento della qualità del servizio prestato, la Banca ha tenuto opportunamente conto della presenza dei seguenti elementi:

- l'aumento delle competenze e conoscenze del personale di cui la Banca si avvale per la prestazione dei servizi, mediante la predisposizione di appositi corsi di formazione;
- la prestazione di attività di supporto e assistenza alla clientela sia in fase pre-contrattuale, sia nelle fasi successive;
- la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimento o assicurativa, in particolare in strumenti finanziari o prodotti di investimento assicurativi di Finanza Etica, in combinazione o con l'offerta al cliente, almeno su base annuale, della valutazione periodica dell'adeguatezza degli strumenti finanziari o prodotti di investimento assicurativi in cui il cliente ha investito.
- la rendicontazione integrata del portafoglio e degli impatti sociali e ambientali generati con gli strumenti finanziari di Finanza Etica detenuti (rendicontazione non finanziaria).

Con l'obiettivo di adempiere all'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente, la Banca ha provveduto all'adozione di misure organizzative ed operative complementari, finalizzate alla corretta gestione di potenziali conflittualità. In particolare, la mitigazione del rischio di arrecare pregiudizio agli interessi della clientela ha comportato:

- la definizione di linee guida alle quali attenersi nella strutturazione del piano commissionale connesso alla distribuzione di determinati strumenti finanziari o prodotti di investimento assicurativi. In particolare, sono stati definiti:

- i criteri e i relativi processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari o le imprese produttrici di prodotti di investimento assicurativi;
- procedure efficaci per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi da parte delle funzioni incaricate, in fase di definizione degli accordi commerciali e in fase di strutturazione/individuazione dei prodotti;
- la formalizzazione di procedure operative finalizzate all'osservanza delle regole di comportamento che siano neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi;
- la definizione di politiche di gestione dei conflitti di interessi in grado di mitigare i possibili effetti negativi per il cliente derivanti dalla percezione di incentivi.

Infine, nel rispetto del principio della massima trasparenza possibile nei confronti della clientela, la Banca si impegna a garantire un adeguato livello di *disclosure* su tutte le commissioni caratterizzanti i servizi di investimento/accessori prestati nonché sull'attività di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi.

FASE IV MONITORAGGIO

La Banca, al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, ha previsto lo svolgimento di un'attività di monitoraggio nel continuo, volta a verificare la legittimità delle commissioni attraverso il presidio sistematico del processo di rilevazione e gestione delle stesse.

In particolare, ogni qualvolta verrà strutturato un nuovo servizio/prodotto, le funzioni responsabili della definizione e della gestione dell'assetto commissionale dovranno verificare il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento.

Le modifiche apportate di volta in volta all'assetto commissionale, in corrispondenza dei diversi servizi di investimento, verranno prontamente comunicate al cliente, affinché questi possa prendere consapevolmente le proprie scelte di investimento.

ALLEGATI

A - MAPPATURA DEGLI INCENTIVI

Fattispecie	Servizio di investimento o accessorio, o assicurativo		Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità	
								Accrescimento della qualità del servizio e interesse per il cliente	
Art. 53, lett. a.2 e Art. 54	1.1	Collocamento di OICR	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	Il provider degli strumenti finanziari può fornire alla Banca la prestazione di corsi di formazione per il personale e iniziative di marketing relative ai prodotti specifici oggetto del collocamento. A tale fattispecie non è applicabile la misura di un preciso importo e di un metodo di calcolo, in quanto possono essere forniti una tantum sulla base del verificarsi di diversi fattori, quali a mero titolo di esempio, la necessità di diffondere una conoscenza più strutturata e completa sulla tipologia di prodotti trattati, sulla gestione della clientela, sulla	R	GESTORE/OICR	L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrata dal fatto che la formazione è effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente ed alle specifiche caratteristiche di finanza etica degli strumenti finanziari collocati ed al fine di incrementare le conoscenze del personale volte a svolgere adeguatamente il servizio di consulenza non indipendente gratuito e di valutazione dell'adeguatezza nel continuo. Si tratta altresì, nella sostanza del merito, di benefici monetari di minore entità di cui all'art. 54.	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrebbe essere fornita dal rispetto della Politica sui conflitti di interesse, dalla prestazione di corsi di formazione per il personale sui servizi offerti e dalla prestazione, senza applicazione di alcuna commissione a carico del cliente, del servizio di Consulenza di base in materia di strumenti finanziari.

					contrattualistica, etc etc.				
Art. 53, lett. a.2	1.2	Collocamento di OICR	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore	<p>Oneri di Gestione dei Fondi Sistema Etica</p> <p>Commissioni di gestione (%):</p> <p>Etica Obbligazionario Breve Termine 0,60%,</p> <p>Etica Obbligazionario Misto 1,20%,</p> <p>Etica Rendita Bilanciata 1,50%,</p> <p>Etica Bilanciato 1,80%,</p> <p>Etica Azionario 1,90%,</p> <p>Etica Impatto Clima 1,60%.</p> <p>Le percentuali delle commissioni di gestione retrocesse al collocatore in funzione degli attivi in gestione collocati riconosciute ammontano: fino a 100 milioni di Euro 55%, da 100 a 200 milioni di Euro 62%, da 200 a 300 milioni di Euro 67%, da 300 a 700 milioni di Euro 72%, oltre i 700 milioni di Euro 75%.</p>	R	GESTORE/OICR	<p>L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il collocatore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • assiste il cliente anche successivamente alla vendita • assiste il cliente mediante la contestuale prestazione gratuita del servizio di consulenza in materia di investimenti non indipendente • alla valutazione dell'adeguatezza continuativa degli strumenti finanziari • fornisce rendicontazione integrata del portafoglio e degli impatti sociali ed ambientali generati con gli strumenti finanziari di Finanza Etica detenuti (rendicontazione non finanziaria) 	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrebbe essere fornita dal rispetto della Politica sui conflitti di interesse, dalla prestazione di corsi di formazione per il personale sui servizi offerti e dalla prestazione, senza applicazione di alcuna commissione a carico del cliente, del servizio di Consulenza di base in materia di strumenti finanziari.

<p>Art. 135 septies e art. 8 2.1 Regolamento Delegato</p>	<p>Distribuzione prodotti di investimento assicurativi</p>	<p>SOTTOSCRIZIONE (O DI INTERMEDIAZIONE)</p>	<p>Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione e per aver introdotto il nuovo cliente</p>	<p>Le commissioni di perfezionamento e versamento aggiuntivo sulla distribuzione di Multi Assimoco, sono calcolate in misura percentuale variabile dallo 0% al 2,00% del premio nelle quali sono comprese 100 Euro di spese per l'emissione del contratto. Alla Banca è retrocesso il 95% del costo applicato al versamento del premio unico di perfezionamento al netto delle spese di emissione di 100 Euro e il 95% del costo applicato al versamento aggiuntivo al netto di 7 Euro</p>	<p>R</p>	<p>COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE</p>	<p>L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il collocatore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • assiste il cliente anche successivamente alla vendita • assiste il cliente mediante la contestuale prestazione gratuita del servizio di consulenza in materia di investimenti non indipendente alla valutazione dell'adeguatezza continuativa degli strumenti finanziari • fornisce rendicontazione integrata del portafoglio e degli impatti sociali ed ambientali generati con gli strumenti finanziari di Finanza Etica sottostanti (rendicontazione non finanziaria) 	<p>La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrebbe essere fornita dal rispetto della Politica sui conflitti di interesse, dalla prestazione di corsi di formazione per il personale sui servizi offerti e dalla prestazione, senza applicazione di alcuna commissione a carico del cliente, del servizio di Consulenza di base in materia di strumenti finanziari.</p>
--	--	--	--	--	----------	-----------------------------------	---	--

<p>Art. 135 septies e art. 8 Regolamento Delegato</p>	<p>2.2</p>	<p>Distribuzione prodotti di investimento assicurativi</p>	<p>GESTIONE (O MANAGEM ENT)</p>	<p>Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore</p>	<p>Le commissioni di management su Multi Assimoco sono riconosciute: sul montante medio gestito: - sui Fondi interni il management fee varia a seconda della linea, da un minimo di 0,30% sino ad un massimo di 0,57% liquidato mensilmente e da un minimo di 0,12% sino ad un massimo di 0,24% annualmente; - sui Fondi esterni, la provvigione varia da un minimo di 26,39% ad un massimo di 35,97% della commissione prelevata mensilmente dal controvalore della polizza e da un minimo di 10,55% ad un massimo di 14,92% del totale delle commissioni di gestione prelevate nell'anno purchè la polizza risulti ancora in vigore. La commissione di gestione è definita in base alla categoria: Azionario - 1,40% Bilanciato - 1,20% Obbligazionario - 0,90% Sul Monetario non sono previste provvigioni di</p>	<p>R</p>	<p>COMPAGNI A DI ASSICURAZIONE</p>	<p>L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il collocatore: • assiste il cliente anche successivamente alla vendita • assiste il cliente mediante la contestuale prestazione gratuita del servizio di consulenza in materia di investimenti non indipendente • alla valutazione dell'adeguatezza continuativa degli strumenti finanziari • fornisce rendicontazione integrata del portafoglio e degli impatti sociali ed ambientali generati con gli strumenti finanziari di Finanza Etica sottostanti (rendicontazione non finanziaria)</p>	<p>La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrebbe essere fornita dal rispetto della Politica sui conflitti di interesse, dalla prestazione di corsi di formazione per il personale sui servizi offerti e dalla prestazione, senza applicazione di alcuna commissione a carico del cliente, del servizio di Consulenza di base in materia di strumenti finanziari.</p>
--	------------	--	---------------------------------	---	--	----------	------------------------------------	---	--

					mantenimento.				
Art. 53, lett. a.2	3.1	Collocamento di gestione patrimoniale di terzi	GESTIONE (O MANAGEM ENT)	Quota parte della commissione di gestione corrisposta dal cliente al gestore e da questi retrocessa al distributore.	<p>Il corrispettivo percepito dalla Banca è pari al 45% della commissione di gestione che la SGR addebita ai Clienti con riferimento alla linea di gestione moderata e alla linea di gestione dinamica. Le commissioni di gestione ammontano a:</p> <p>1) Linea GP Etica Moderata: 1,20% il primo anno; 1,10% il secondo anno; 1,00% il terzo anno e i successivi; oltre ad IVA nella misura di volta in volta vigente;</p> <p>2) Linea GP Etica Dinamica: 1,90% il primo anno; 1,80% il secondo anno; 1,70% il terzo anno e successivi; oltre ad IVA nella misura di volta in volta vigente.</p>	R	GESTORE	<p>L'accrescimento della qualità del servizio prestato è attestato dalla presenza dei seguenti elementi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimento da parte di personale adeguatamente formato e in possesso di competenze specifiche, in particolare in strumenti finanziari di Finanza Etica, in combinazione o con l'offerta al cliente, della valutazione periodica dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito; • la prestazione di attività di supporto e assistenza alla clientela sia in fase precontrattuale, sia nelle fasi successive; • la rendicontazione integrata del portafoglio e degli impatti sociali e ambientali generati con gli strumenti finanziari di Finanza Etica detenuti (rendicontazione non finanziaria). 	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrebbe essere fornita dal rispetto della Politica sui conflitti di interesse, dalla prestazione di corsi di formazione per il personale sui servizi offerti e dalla prestazione, senza applicazione di alcuna commissione a carico del cliente, del servizio di Consulenza di base in materia di strumenti finanziari.

LEGENDA

FATTISPECIE MiFID-IDD	Indicazione delle fattispecie di incentivo previste dalla MiFID e dalla IDD, indicate dagli articoli 52 e seguenti e dall'art. 135 sexies e seguenti del Regolamento Intermediari.
SERVIZIO DI INVESTIMENTO / ACCESSORIO / ASSICURATIVO	Servizio di investimento e assicurativo oggetto della prestazione in relazione al quale la Banca percepisce un incentivo.
TIPOLOGIA DI COMMISSIONE	Indicazione della tipologia di commissione relativa al servizio di investimento o accessorio e assicurativo.
DESCRIZIONE DELLA COMMISSIONE	Breve descrizione della fattispecie di commissione percepita o pagata dalla Banca in relazione al servizio prestato.
RICEVUTA/PAGATA	Specificazione del ruolo ricoperto dalla Banca in relazione alla commissione in oggetto ovvero se provvede al pagamento o all'incasso della stessa.
SOGGETTI COINVOLTI	Indicazione del soggetto a cui o da cui la Banca paga o riceve la commissione.
TEST DI AMMISSIBILITÀ - ACCRESCIMENTO QUALITÀ	Indicazione delle motivazioni atte ad giustificare l'accrescimento della qualità del servizio fornito al cliente, al fine di legittimare l'esistenza delle commissioni percepite o erogate.
TEST DI AMMISSIBILITÀ - INTERESSE PER IL CLIENTE	Indicazione generica e verifica delle regole di comportamento che la Banca si impegna ad adottare al fine di garantire che la ricezione o il pagamento di tali commissioni non ostacoli l'adempimento da parte della stessa dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente.