

## MiFID II

### DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI


**CODICE: (GRU)-OPE-FIN-INC-01**

Area	Processi Operativi (OPE)
Macro Ambito	Finanza (FIN)
Ambito	Servizi di investimento alla clientela
Perimetro di applicabilità	Gruppo Bancario
Data creazione	01/07/2020
Tipologia documento	Policy
Data approvazione Cda Banca del Fucino	28/01/2021
Data approvazione Cda Igea Digital Bank	02/02/2021

Confidenzialità: documento destinato a solo uso interno

Il presente documento è di proprietà del Gruppo Bancario Igea Banca

Non ne è consentita la citazione, la riproduzione, in tutto o in parte, o la trasmissione in ogni forma e con qualsiasi mezzo, senza l'autorizzazione scritta della Società

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

## INDICE

<b>1</b>	<b>PREMESSA</b> .....	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>NORME GENERALI</b> .....	<b>3</b>
2.1	<i>Normativa di riferimento</i> .....	3
2.2	<i>Mappatura degli incentivi</i> .....	6
2.3	<i>Processi di valutazione</i> .....	6
2.4	<i>Condizioni di ammissibilità degli interventi</i> .....	7
2.5	<i>Requisiti Organizzativi</i> .....	9
2.6	<i>Informativa relativa agli incentivi</i> .....	9
<b>3</b>	<b>NORME OPERATIVE</b> .....	<b>10</b>
3.1	<i>Metodologia utilizzata</i> .....	11
3.2	<i>Fase 1- Definizione ruoli e responsabilità</i> .....	11
3.3	<i>Fase 2- Analisi normativa</i> .....	12
3.4	<i>Mappatura degli incentivi</i> .....	12
3.5	<i>Definizione processi operativi e di business</i> .....	13
3.6	<i>Monitoraggio</i> .....	16

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

## 1 PREMESSA

Al fine di rafforzare la tutela degli investitori, minimizzando, per quanto possibile, i rischi cui gli stessi possono essere esposti per effetto di pagamenti (compensi o commissioni) e/o benefici non monetari che gli intermediari ricevono e/o corrispondono in relazione alla prestazione dei servizi di investimento, le vigenti disposizioni normative dedicano particolare attenzione al tema degli incentivi (cd. *inducements*).

Per quanto di interesse, si riporta, nel seguito, la descrizione del quadro normativo di riferimento.

### LA PRESENTE SEZIONE NORMATIVA COSTITUISCE IL DISCIPLINARE INTERNO IN MATERIA DI INCENTIVI

## 2 NORME GENERALI

### 2.1 Normativa di riferimento

A livello comunitario, il legislatore ha rivolto particolare attenzione alla disciplina degli incentivi con riferimento ai servizi di investimento e servizi accessori [prima con la direttiva MiFID e la relativa direttiva di esecuzione 2006/73/CE (c.d. direttiva di livello 2) e, successivamente, con l'art. 24 della Direttiva 2014/65/UE (c.d. direttiva MiFID II)].

Completano il quadro normativo comunitario di riferimento, le seguenti misure di livello 3 adottate dal *Committee of European Securities Regulators* (CESR, sostituito dall'*European Securities and Markets Authority* - ESMA): "*Inducements under MiFID*" (Ref: CESR/07-228b), "*MiFID Supervisory Briefings – Inducements*" (Ref. CESR/08- 734) e "*Inducements: Report on good and poor practices*" (Ref: CESR/10-295).

A livello nazionale la materia degli incentivi con riferimento ai servizi di investimento e ai servizi accessori è disciplinata nel Regolamento recante norme di attuazione del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 in materia di intermediari, adottato dalla Consob con Delibera n. 16190 del 29 ottobre 2007 e successive modificazioni (c.d. "Regolamento Intermediari").

La regolamentazione consente di identificare le condizioni alle quali possono essere corrisposti o percepiti incentivi (monetari e non monetari) da parte delle imprese di investimento, senza venir meno "*all'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente*" nella prestazione dei servizi di investimento e dei servizi accessori.

Al fine di una migliore sistematizzazione e chiarezza della disciplina applicabile, la Direttiva MiFID II ha introdotto specifiche previsioni riguardanti rispettivamente:

- gli incentivi in relazione alla prestazione dei servizi di investimento diversi dalla gestione di portafogli e dalla consulenza su base indipendente;
- gli incentivi specificamente attinenti ai servizi di gestione e di consulenza indipendente;
- la ricerca in materia di investimenti.

In tale ottica, la disciplina degli incentivi è:

- diretta a dare esecuzione ai principi generali di correttezza e diligenza;
- distinta e complementare rispetto alla politica di gestione dei conflitti di interesse.

La complementarità tra le menzionate discipline risiede nella circostanza che:

- la disciplina sugli incentivi chiarisce le regole per considerare legittimi la generalità dei pagamenti (monetari e non) ricevuti/corrisposti dalle imprese di investimento in relazione alla prestazione dei servizi di investimento e accessori;
- la disciplina sui conflitti di interesse integra, ma non sostituisce, quella sugli incentivi, poiché considera fonte di conflitto, potenzialmente pregiudizievole per gli investitori, talune fattispecie di incentivi, per le quali, pertanto, occorrerà prevedere specifiche misure e procedure nell'ambito della *policy* aziendale in materia di conflitti di interesse.

La disciplina sugli incentivi è omnicomprensiva, poiché si applica a tutte le tipologie di pagamenti ricevuti/corrisposti dalle imprese di investimento in relazione alla prestazione dei servizi di investimento e accessori. Al riguardo il CESR ha chiarito che essa:



**DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI**

Codice: **(GRU)-OPE-FIN-INC -01**

**Publicato il: 03/02/2021**

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

- si applica a tutti i pagamenti effettuati tra entità (*legal entity*) e imprese di investimento, a prescindere dalla esistenza o meno di legami di gruppo e/o di partecipazione e a tutti gli strumenti finanziari disciplinati dalla MiFID;
- si applica alle sole imprese di investimento (quindi, anche alle banche) rientranti nell'ambito di applicazione della MiFID;
- si applica anche ai soggetti rilevanti<sup>1</sup> che agiscono per l'intermediario in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori, ove gli stessi percepiscano incentivi pagati da terzi;
- non riguarda i pagamenti effettuati all'interno delle imprese di investimento (come, ad esempio, i programmi interni di *bonus*), sebbene essi possano rilevare ai fini del regime del conflitto di interessi, né i compensi ai consulenti abilitati all'offerta fuori sede.

La disciplina sugli incentivi non si applica altresì ai dividendi pagati dall'impresa di investimento ai propri azionisti e ai pagamenti relativi all'esternalizzazione di funzioni operative essenziali o importanti dei servizi di investimento.

**Incentivi riguardanti i servizi diversi dalla consulenza su base indipendente e dalla gestione di portafogli**

Ai sensi dell'art. 52 del "Regolamento Intermediari" gli intermediari non possono, in relazione alla prestazione di un **servizio di investimento diverso dalla gestione di portafogli e dalla consulenza su base indipendente**, o accessorio, "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 i benefici:

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

*2-bis. 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 della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio. Gli intermediari, se del caso, informano la clientela in merito ai meccanismi per trasferire al cliente i compensi, le commissioni o i benefici monetari o non monetari percepiti per la prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio.*

*2-ter. Gli obblighi di cui al presente articolo non si applicano ai pagamenti o 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".*

**Incentivi riguardanti il servizio di gestione di portafogli e di consulenza su base indipendente**

Le imprese di investimento che forniscono **consulenza indipendente o servizi di gestione del portafoglio**, nell'ambito della prestazione di tali servizi, non possono accettare o trattenere onorari, commissioni o altri pagamenti o benefici monetari o non monetari pagati o forniti da terzi o da una persona che agisce per conto di terzi in relazione alla prestazione del servizio ai clienti.

Nel caso in cui le imprese di investimento abbiano ricevuto onorari, commissioni o benefici monetari (ad esempio, fee di sottoscrizione, fee di negoziazione, ecc.) pagati o forniti da terzi o da un soggetto che agisce per conto di terzi in relazione ai servizi prestati devono restituirle in toto al cliente non appena sia ragionevolmente possibile. Le imprese di investimento stabiliscono e attuano una politica per assicurare che onorari, commissioni o benefici monetari pagati o forniti da terzi o da un soggetto che agisce per conto di terzi in relazione alla prestazione di consulenza indipendente in materia di investimenti e alla gestione del portafoglio siano assegnati e trasferiti a ogni singolo cliente.

Tuttavia, la regola generale di divieto di percepire incentivi subisce una deroga in caso di benefici non monetari minori qualora siano in grado di migliorare il servizio offerto ai clienti, senza impedire all'impresa di agire nel migliore interesse dei clienti.

Si considerano benefici non monetari minori esclusivamente:

<sup>1</sup> Per "soggetto rilevante" si intendono i soggetti di cui all'art. 2, lett. r) del Regolamento Congiunto; pertanto, fra gli altri, sono compresi, i dipendenti dell'intermediario, nonché ogni altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo dell'intermediario e che partecipino alla prestazione di servizi di investimento e all'esercizio di attività di investimento da parte del medesimo intermediario.

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

- 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 singolocliente;
- 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 letterac);
- 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 delcliente.

I benefici non monetari minori accettabili devono essere, inoltre, ragionevoli e proporzionati e di portata tale da non essere in grado di incidere sul comportamento dell'impresa di investimento in alcun modo che sia pregiudizievole per gli interessi del cliente interessato.

## 2.2 Mappatura degli incentivi

In via generale, le imprese di investimento non percepiscono remunerazioni, sconti o benefici non monetari per il fatto di canalizzare gli ordini verso una particolare sede di negoziazione o di esecuzione, che violino le norme sui conflitti di interesse o sugli incentivi.

Gli intermediari sono chiamati a rilevare la struttura commissionale in essere al fine di:

- individuare gli incentivi che caratterizzano la prestazione dei servizi di investimento (identificare i pagamenti / i benefici non monetari e classificare gli stessi secondo le categorie di incentivi ammissibili previste dall'art. 52-bis del Regolamento Intermediari);
- verificare la propria conformità alla disciplina in materia di incentivi, al fine di assicurare che non vengano pagati o percepiti pagamenti / benefici non monetari illegittimi;
- definire le possibili azioni correttive della struttura commissionale ove non conforme alla disciplina in materia di incentivi.

La mappatura degli incentivi pagati/percepiti dall'intermediario rappresenta lo *step* iniziale del processo di verifica e consente di dimensionare correttamente gli interventi di adeguamento strategico, gestionale e di controllo richiesti per la corretta applicazione della nuova regolamentazione.

## 2.3 Processi di valutazione

Il processo di valutazione dell'ammissibilità degli incentivi si articola nelle seguenti quattro fasi:

La **prima fase** è volta ad individuare la tipologia di servizio reso al cliente e le specifiche obbligazioni, contrattuali e non, collegate al servizio medesimo.

La **seconda fase** consiste nel verificare la portata del beneficio per il cliente, tenuto conto della tipologia di servizio prestato.

La **terza fase** consiste nel verificare che la presenza dell'incentivo non condizioni l'impresa di investimento ad agire in modo difforme dal miglior interesse per il cliente.

Tale verifica consiste, in primo luogo, nell'assicurare il puntuale rispetto, anche nelle ipotesi di percezione di incentivi, degli obblighi di correttezza e diligenza professionale previsti dalle vigenti disposizioni normative e regolamentari.

In secondo luogo, la verifica in esame deve prendere in considerazione le soluzioni adottate a livello aziendale al fine di assicurare che l'attività dell'impresa di investimento non sia condizionata dal diverso ammontare degli incentivi percepiti dalle diverse società prodotte, a fronte dei servizi resi sui diversi strumenti o prodotti finanziari.

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

A tal riguardo, può assumere rilievo:

- l'adozione di rigorosi parametri tecnico-finanziari, neutrali rispetto alle retrocessioni di commissioni, per la selezione degli strumenti finanziari nei quali investire il portafoglio dei clienti gestiti, ovvero per supportare le indicazioni personalizzate prestate nell'ambito del servizio di consulenza in materia di investimenti;
- il contenuto della politica aziendale di gestione dei conflitti di interesse.

La **quarta fase** consiste nel verificare il criterio di calcolo e la modalità di pagamento degli incentivi, valutando la remunerazione complessiva percepita dall'impresa di investimento per la prestazione del medesimo servizio reso al cliente.

## **2.4 Condizioni di ammissibilità degli interventi**

Nell'ambito della **prestazione di servizi di investimento diversi dalla gestione di portafogli e dalla consulenza su base indipendente**, gli incentivi devono costituire un beneficio tangibile per il cliente, accrescere la qualità del servizio reso e mantenere lo stesso livello di qualità.

A tal riguardo, l'articolo 52-bis del Regolamento Intermediari stabilisce che:

*"1. Ai fini dell'articolo 52, comma 1, lettera a), 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, quale:*

*a.1) 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;*

*a.2) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti congiuntamente alla valutazione, almeno su base annuale, dell'adeguatezza continuativa 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 la consulenza sull'asset allocation ottimale; o*

*a.3) l'accesso, a un prezzo competitivo, ad 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:*

*i) 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*

*ii) 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.*

*2. 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.*

*3. Gli intermediari soddisfano le condizioni di cui ai commi 1 e 2 fintantoché continuano a pagare o ricevere il compenso, la commissione o il beneficio non monetario".*

In relazione alla fornitura di servizi di investimento diversi dalla consulenza indipendente e gestione del portafoglio, gli incentivi e i benefici sono pertanto consentiti solo se:

- a) migliorano la qualità del servizio fornito al cliente (cd. "test positivo");
- b) non pregiudicano il rispetto, da parte dell'impresa, di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente (cd. "test negativo");
- c) consentono o sono necessari alla prestazione di servizi d'investimento, 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

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

possono entrare in conflitto con il dovere dell'impresa di investimento di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti.

In relazione a quanto indicato ai punti a) e b), gli intermediari sono chiamati ad effettuare un **“Test di legittimità”**.

Possono essere qualificati come incentivi / benefici ammissibili rispetto ai punti a) e b) (ossia venga superato il cd. **“Test di legittimità”**), qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

1. Sono giustificati dalla prestazione di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il cliente, proporzionale al livello di incentivi ricevuti, come ad esempio:
  - ✓ 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;
  - ✓ 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;
  - ✓ 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.
2. Non offrono vantaggi diretti all'impresa beneficiaria, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato.
3. Sono giustificati dalla garanzia di un beneficio continuativo per il cliente interessato in relazione a un incentivo continuativo.

Gli incentivi sono invece considerati inaccettabili se la prestazione dei servizi pertinenti al cliente sia falsata o distorta a causa dell'onorario, della commissione o del beneficio non monetario.

In via generale, le imprese di investimento non percepiscono remunerazioni, sconti o benefici non monetari per il fatto di canalizzare gli ordini verso una particolare sede di negoziazione o di esecuzione, che violino le norme sui conflitti di interesse o sugli incentivi.

Non sono considerati ammissibili retrocessioni dalle società prodotto **“one off bonus”** basate sul raggiungimento di un livello di **“vendita”** del prodotto / strumento concordato tra le parti.

In ordine al requisito di servire al meglio gli interessi del cliente, è necessario verificare, anche nell'ipotesi di percezione di incentivi, il puntuale rispetto degli obblighi di correttezza e diligenza professionale previsti dalla disciplina comunitaria.

In particolare, è necessario assicurare che tali remunerazioni siano neutrali rispetto all'osservanza degli obblighi previsti in materia di:

- ricerca in materia di investimenti;
- informativa pre-contrattuale;
- profilatura del cliente e valutazione dell'appropriatezza/adeguatezza;
- execution only*;
- informativa sui servizi prestati;
- best execution*,

nonché, verificare le strategie adottate a livello aziendale al fine di assicurare che l'attività dell'intermediario non sia condizionata dal diverso ammontare degli incentivi percepiti dalle società prodotto, a fronte dei servizi resi su diversi strumenti / prodotti finanziari.

L'impresa di investimento che fornisce servizi di investimento ai clienti deve evitare di remunerare o valutare le prestazioni del proprio personale secondo modalità incompatibili con il suo dovere di agire nel migliore interesse dei clienti. In



	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

particolare, non può adottare disposizioni in materia di remunerazione, target di vendita o d'altro tipo che potrebbero incentivare il personale a raccomandare ai clienti al dettaglio un particolare strumento finanziario, se l'impresa di investimento può offrire uno strumento differente, più adatto alle esigenze del cliente.

In argomento, la disciplina di riferimento stabilisce che le imprese di investimento sono tenute alla definizione e all'attuazione di politiche e pratiche retributive regolate da adeguate procedure interne che tengano conto degli interessi di tutti i clienti dell'impresa, con l'intento di assicurare che i clienti stessi siano trattati in modo equo e che i loro interessi non siano danneggiati dalle pratiche retributive adottate nel breve, medio o lungo periodo. Le politiche e pratiche retributive sono intese a non creare conflitti di interesse o incentivi che possano indurre i soggetti rilevanti a favorire i propri interessi o gli interessi dell'impresa a potenziale discapito di un cliente.

Le politiche e pratiche retributive seguite si devono applicare a tutti i soggetti rilevanti che hanno un impatto diretto o indiretto sui servizi di investimento / accessori prestati o sulla condotta aziendale, a prescindere dal tipo di clienti, nella misura in cui la retribuzione di tali soggetti e gli incentivi analoghi di cui godono possa creare un conflitto di interesse che li incoraggi ad agire contro gli interessi di un cliente dell'impresa.

La retribuzione e gli incentivi analoghi non sono basati esclusivamente o prevalentemente su criteri commerciali quantitativi e tengono pienamente conto di adeguati criteri qualitativi che riflettano la conformità alla regolamentazione applicabile, l'equo trattamento dei clienti e la qualità dei servizi prestati ai clienti.

L'equilibrio tra componenti fisse e variabili della retribuzione è mantenuto in qualsiasi circostanza, di modo che la struttura retributiva non favorisca gli interessi dell'impresa di investimento o dei suoi soggetti rilevanti a discapito degli interessi di un cliente.

In relazione a quanto sopra, assumono particolare rilievo:

- la definizione di efficaci procedure di controllo degli incentivi ricevuti/pagati da terzi;
- l'adozione di modelli di *business* idonei a minimizzare le situazioni di conflitto di interesse inevitabilmente connesse all'operatività dell'intermediario e di adeguate *policy* di remunerazione del personale;
- la predisposizione di adeguati strumenti informativi destinati alla clientela, idonei ad evidenziare in forma specifica le situazioni di conflitto d'interesse connesse al servizio prestato.

## 2.5 **Requisiti Organizzativi**

Le imprese di investimento devono essere in grado di dimostrare che tutti i pagamenti e i benefici pagati o ricevuti dalla società siano legittimi rispetto al servizio fornito al cliente attraverso la predisposizione dei seguenti strumenti organizzativi:


- a) 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;
- b) la **registrazione** della modalità 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 delle 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.

## 2.6 **Informativa relativa agli incentivi**

Le imprese devono comunicare al cliente le informazioni sia ex ante sia ex post, relativamente agli incentivi ammissibili. Al riguardo, il comma 5 dell'art. 52-bis del Regolamento Intermediari stabilisce che:

*"5. In relazione a ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato a terzi, gli intermediari:*

- a) prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio, forniscono ai clienti le informazioni di cui all'articolo 52, comma 2-bis. 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; e*
- 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*

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

generico”.

Nella tabella sottostante sono evidenziate le peculiarità da comunicare in relazione alla tipologia di incentivo:

#### **INFORMATIVA EX ANTE**

<b>Pagamenti e benefici monetari e non monetari</b>
<p>L’informativa ex ante dovrà contenere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Esistenza e natura (i.e. se pagati una tantum o in via continuativa);</li> <li><input type="checkbox"/> Ammontare dei pagamenti e degli incentivi monetari;</li> <li><input type="checkbox"/> Metodo di calcolo dell'importo, dove sia possibile accertarlo ex ante.</li> </ul> <p>Le informazioni devono essere divulgate in modo chiaro, completo, accurato e comprensibile prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio.</p> <p>Laddove applicabile, l’impresa di investimento informa, inoltre, la clientela in merito ai <b>meccanismi per trasferire</b> al cliente gli onorari, le commissioni o i benefici monetari o non monetari percepiti per la prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio.</p>
<b>Benefici non monetari</b>
<p>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 <b>quantificati e indicati separatamente</b>.</p>
<b>Benefici non monetari minori</b>
<p>I benefici non monetari minori possono essere descritti in modo generico.</p>

#### **INFORMATIVA EX POST**

<b>Pagamenti e benefici monetari e non monetari</b>
<p>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. L’informativa ex post dovrà contenere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Informativa sull’esatto ammontare degli incentivi (in caso in cui 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).</li> </ul>
<b>Benefici non monetari</b>
<p>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 <b>quantificati e indicati separatamente</b>.</p>
<b>Benefici non monetari minori</b>
<p>I benefici non monetari minori possono essere descritti in modo generico.</p>


In relazione al servizio di consulenza indipendente sugli investimenti e alla gestione del portafoglio, le imprese di investimento informano i clienti sugli onorari, commissioni o qualsiasi beneficio monetario a essi trasferiti, ad esempio attraverso relazioni informative periodiche fornite al cliente (ad esempio, attraverso gli estratti conto bancari).

### **3 NORME OPERATIVE**

La disciplina sugli incentivi impone di adottare, a livello di Gruppo Bancario, una serie di misure, organizzative, commerciali e di controllo, al fine di presidiare la corretta e costante individuazione degli incentivi pagati/percepiti alle/dalle Banche del Gruppo in conseguenza dell’erogazione dei servizi di investimento nei confronti della clientela.

Ciò comporta, inoltre, la necessità di procedere ad una puntuale ricognizione di tutti gli incentivi tempo per tempo pagati/percepiti alle/dalle Banche del Gruppo al fine di verificarne la conformità al quadro normativo e regolamentare di riferimento.

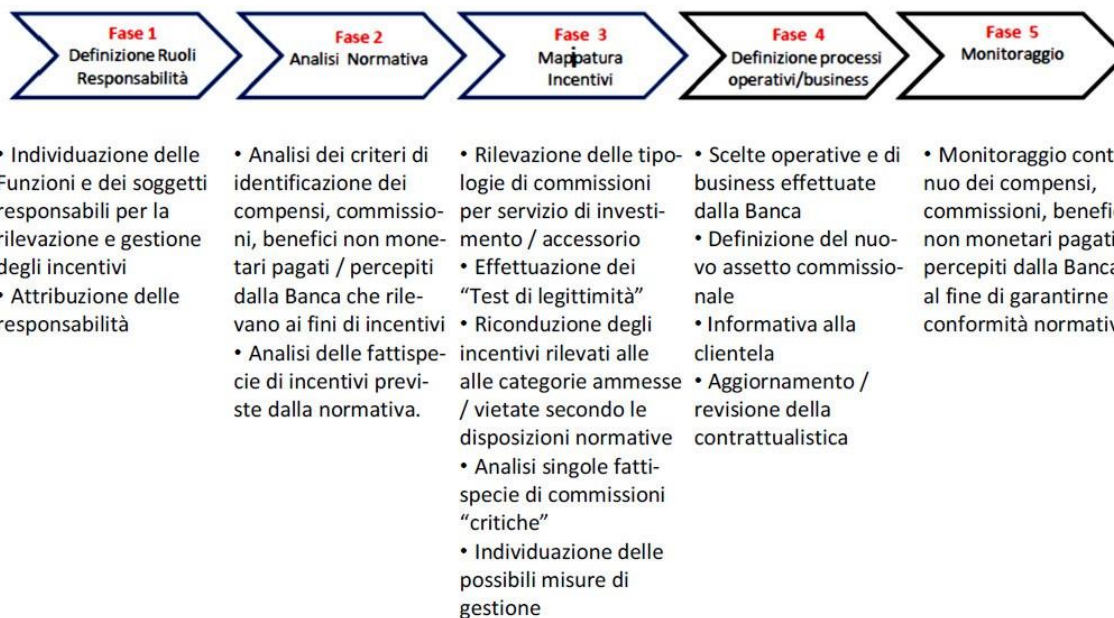
Nei successivi capitoli si fornirà una dettagliata descrizione dell’approccio metodologico utilizzato dalla Gruppo Bancario IGIA

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

Banca per l'analisi dei pagamenti / benefici non monetari caratterizzanti i servizi di investimento e/o accessori erogati alla clientela, tenendo opportunamente conto delle evoluzioni nella normativa comunitaria:

### 3.1 Metodologia utilizzata

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




### 3.2 Fase 1- Definizione ruoli e responsabilità

Il Gruppo Bancario IGEA Banca (nel seguito anche più brevemente il "Gruppo"), al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela, ha individuato le funzioni coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati. In particolare, il Consiglio di Amministrazione della Capogruppo approva la presente Policy in materia di incentivi, sulla base delle proposte formulate dalla Funzione Compliance & AML e dalle competenti unità organizzative. Inoltre:

- la **Divisione Commercial Banking** ha la responsabilità di proporre l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto delle linee guida adottate dal Consiglio di Amministrazione della Banca, nonché di condurre le trattative delle condizioni contrattuali con i fornitori di servizi/le società prodotto, nei limiti delle proprie attribuzioni;
- la Funzione **Compliance & ALM** controlla e valuta l'adeguatezza e l'efficacia dei presidi organizzativi adottati in conformità alla Policy, avvalendosi, ove necessario, della collaborazione dell'alta dirigenza. Al fine di assicurare la corretta identificazione, classificazione e valutazione della legittimità degli incentivi così come definiti nella Policy, tale Funzione (i) esamina preventivamente le nuove strutture commissionali proposte dalla Divisione Commercial Banking; (ii) analizza le bozze di ciascun nuovo accordo o proposta di modifica di accordo già esistente che regola la materia degli incentivi; (iii) fornisce il proprio supporto alla Divisione Commercial Banking nella individuazione e verifica *ex ante* dell'esistenza e dell'ammissibilità di eventuali incentivi pagati / percepiti relativamente a quanto descritto al punto precedente. Inoltre, verifica *ex post* l'adeguatezza delle procedure e delle misure adottate per la corretta prestazione dei servizi di investimento e lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione degli incentivi pagati / percepiti dalle / alle Banche del Gruppo, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità.

Tale unità ha, inoltre, il compito di:

- definire le fattispecie di incentivi (monetari e non monetari) ammessi;
  - custodire ed aggiornare la mappatura degli incentivi (cfr. Fase 3).
- l'U.O. **Organizzazione** provvede all'aggiornamento della normativa aziendale di riferimento e all'adeguamento dei

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

processi operativi, sulla base delle valutazioni eseguite in proprio, nonché tenendo conto delle indicazioni fornite dalle competenti Funzioni aziendali.

### **3.3 Fase 2- Analisi normativa**

In argomento, rimandando per i contenuti dell'attuale regolamentazione a quanto descritto nella Parte I, in questa sede si precisa che le competenze in materia sono assegnate alla Funzione **Compliance & ALM**, che si avvale del supporto dell'U.O. **Organizzazione** e dell'U.O. **Back Office**.

### **3.4 Mappatura degli incentivi**

La Funzione Compliance & ALM, con il supporto della Divisione Commercial Banking, ha predisposto la mappatura degli incentivi con l'obiettivo di individuare, a fronte dei servizi di investimento e/o accessori erogati dalle Banche del Gruppo, le tipologie di compensi/commissioni pagati/percepiti oppure benefici non monetari forniti/ricevuti e ricondurre tali pagamenti e prestazioni non monetarie alle corrispondenti fattispecie previste dalla normativa applicabile.

In particolare, nello svolgimento della attività di identificazione degli incentivi, sono stati utilizzati i seguenti *driver* di analisi:

- la fattispecie MiFID alla quale l'incentivo fa riferimento (art. 52 del Regolamento Consob 16190/2007 e successive modifiche e integrazioni);
- il servizio di investimento/accessorio ovvero l'attività di investimento a fronte dei quali il compenso o la commissione vengono pagati / percepiti oppure il beneficio non monetario fornito / ricevuto;
- la tipologia e la descrizione del compenso / della commissione /del beneficio non monetario;
- l'informazione se il compenso / la commissione / il beneficio non monetario sono ricevuti o corrisposti dalla Banca;
- i soggetti coinvolti nell'operazione;
- 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;
- gli eventuali pareri forniti dal CESR in merito alle diverse tipologie di incentivi ed alla loro ammissibilità.


In conformità a quanto previsto dalle vigenti disposizioni normative, il Gruppo, in relazione alla prestazione dei servizi di investimento e accessori, si astiene dal pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetari, quando non ricorra una delle eccezioni o non vengano rispettate le condizioni previste dagli articoli 52 e 52-bis del Regolamento Intermediari.

I servizi di investimento e i servizi accessori considerati dalla Banca nel proprio perimetro di analisi sono:

- Ricezione e trasmissione di ordini riguardanti uno o più strumenti finanziari;
- Negoziazione per conto proprio;
- Esecuzione di ordini per conto di clienti;
- Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente;
- Servizio di consulenza in materia di investimenti.

Le risultanze dell'attività di mappatura degli incentivi sono contenute in uno specifico documento conservato presso la Funzione Compliance & ALM, contenente almeno le seguenti informazioni:

- Tipologia del servizio prestato
- Controparte
- Strumento/Prodotto finanziario
- Tipo incentivo
- Metodo calcolo
- Retrocessione
- Test legittimità
- Esito test

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

Tale documento costituisce un supporto informativo e di indirizzo indispensabile nella definizione/attuazione delle politiche commerciali della Banca da parte delle Funzioni aziendali competenti.

Come sopra indicato, le competenze in materia di mappatura degli incentivi sono assegnate alla Funzione **Compliance & ALM**. Nel caso di sottoscrizione di nuovi accordi commerciali e/o modifica di accordi esistenti, che siano potenzialmente fonte di incentivi, la **Divisione Commercial Banking** ne dà immediata informativa alla menzionata Funzione, al fine di consentire le necessarie verifiche ed il conseguente aggiornamento della mappatura degli incentivi.

### **3.5 Definizione processi operativi e di business**

Il Gruppo Bancario IGEA Banca al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non pagare / percepire compensi o commissioni oppure fornire ricevere benefici non monetari che non siano consentiti dalla normativa, ha predisposto appropriate disposizioni organizzative per presidiare la corretta e costante individuazione e gestione degli incentivi, prevedendo un meccanismo di assunzione collegiale di tutte le decisioni in materia di "prodotti" ed erogazione dei servizi.

In tale ottica, le Funzioni Aziendali che partecipano al cennato processo decisionale sono tenute a valutare preventivamente (secondo una prospettiva *ex ante*) l'assetto commissionale adottato, esaminando attentamente i seguenti elementi:


- il contenuto delle obbligazioni tra le parti;
- la natura degli eventuali compensi/commissioni pagati/percepiti oppure dei benefici non monetari forniti/ricevuti (natura dell'incentivo);
- i criteri di calcolo;
- le modalità di corresponsione;
- le circostanze a fronte delle quali vanno corrisposti;
- la correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati al cliente.

In presenza di incentivi, la valutazione in ordine alla loro legittimità consiste nell'accertare, prima di procedere con la prestazione dei servizi di investimento/accessori, che il compenso / commissione / beneficio non monetario accresca effettivamente la qualità del servizio reso al Cliente e non ostacoli l'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi dello stesso.

Il requisito relativo all'*accrescimento della qualità del servizio prestato*, è rilevabile ove siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

1. Sono giustificati dalla prestazione di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il cliente, proporzionale al livello di incentivi ricevuti, come ad esempio:
  - ✓ 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;
  - ✓ 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;
  - ✓ 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;
2. Non offrono vantaggi diretti all'impresa beneficiaria, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato;
3. Sono giustificati dalla garanzia di un beneficio continuativo per il cliente interessato in relazione a un incentivo continuativo.

Più in particolare, con specifico riferimento ai benefici non monetari ricevuti da terzi nell'ambito della prestazione di servizi diversi dalla consulenza su base indipendente e dalla gestione di portafogli, la valutazione in ordine alla loro ammissibilità deve essere basata sulla circostanza che gli stessi siano preordinati ad accrescere la qualità del servizio reso ai clienti e di

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

natura tale da non ostacolare l'obbligo di servire al meglio gli interessi dei clienti medesimi. Altresì, tali benefici dovranno, in ogni caso, rispondere a criteri di "ragionevolezza" e "proporzionalità", rapportando l'incentivo ai beni/servizi resi.

A titolo esemplificativo, potranno essere ritenuti ragionevoli benefici non monetari consistenti in:

- ricezione da parte delle società prodotte di piccoli doni e forme d'ospitalità di scarso rilievo;
- ricezione dalle società prodotte di materiale informativo, con modalità diverse, destinato al personale di vendita e/o ai clienti;
- predisposizione congiunta (Banca, società prodotta) di campagne pubblicitarie esclusivamente con carattere informativo;
- organizzazione di eventi di carattere info-formativo al personale di vendita delle Banche del Gruppo, organizzati presso la società prodotta, presso le Banche medesime o presso strutture esterne, con l'esclusivo obiettivo di garantire l'aggiornamento e l'accrescimento professionale dei destinatari, con ricezione del relativo materiale didattico;
- viaggi e soggiorni per la partecipazione a seminari/eventi di carattere formativo (purché non organizzati in località esotiche) il cui contributo risulti di entità ragionevole e proporzionato alla partecipazione al seminario/evento.

Ogni suddetta iniziativa deve essere adeguatamente documentata e analiticamente descritta.

Inoltre, con specifico riferimento alle iniziative formative del personale addetto alla vendita, il Responsabile della Divisione Commercial Banking deve preventivamente:

- ricevere formale richiesta di partecipazione all'evento da parte della società prodotta/terzo;
- analizzare i dettagli dell'evento e dei partecipanti e valutare la coerenza dell'attività di formazione predisposta dalle Banche del Gruppo con i contenuti dell'evento;
- definire/verificare il programma dettagliato dell'attività di formazione;
- verificare la ragionevolezza e la proporzionalità del contributo organizzativo eventualmente richiesto alle Banche del Gruppo, sulla base dell'importo richiesto rapportato al costo globale e alla qualità dell'evento, anche tenendo conto della durata dell'intervento formativo riservato alle Banche medesime;
- verificare che la durata della partecipazione del personale della Banca all'evento sia in linea con la durata dello stesso e degli interventi formativi richiesti.


Per ogni iniziativa di formazione dovrà essere predisposta a cura della Direzione Commerciale una scheda riepilogativa che contenga almeno i seguenti dati: durata dell'attività di formazione; località; soggetto proponente l'attività; costi; valutazione in merito alla congruità e proporzionalità dell'attività formativa e dei costi.

In nessun caso possono essere considerati legittimi, ai sensi dell'art. 52-bis del Regolamento Intermediari:

- liberalità in denaro o in oggetti di pregio;
- organizzazione di viaggi, attività, eventi non correlati ad una attività formativa;
- fornitura di apparecchiature utilizzabili per finalità diverse da quelle strettamente connesse all'attività di distribuzione dei prodotti/servizi;
- premi di carattere individuale erogati dalle società prodotte a risorse della Banca, siano esse addette o meno alla vendita.

Altresì, ulteriori misure che possono contribuire a mitigare il rischio di arrecare pregiudizio agli interessi del cliente, sono rappresentate dalla definizione da parte del Gruppo:

- criteri e linee guida alle quali le funzioni di *business* devono attenersi nella strutturazione dei prodotti, nella individuazione di quelli di terzi e dei relativi modelli distributivi;
- criteri, linee guida e relativi processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati / da stipularsi con le società terze in materia di collocamento/distribuzione di prodotti/strumenti finanziari;
- modelli distributivi neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi, anche con riferimento ai sistemi di *budget* e ai sistemi premianti.

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

Gli intermediari non possono, in relazione alla prestazione dei servizi di gestione di portafogli e di consulenza in materia di investimenti su base indipendente, accettare benefici non monetari, ad eccezione dei benefici monetari di minore entità che siano ammissibili secondo quanto riportato nella sezione “Normativa di riferimento” del presente Disciplinary Interno.

Premesso che i vigenti Regolamenti Aziendali consentono, in generale, una corretta attribuzione dei ruoli / funzioni / responsabilità sottese ai punti sopra elencati, in questa sede preme sottolineare i seguenti aspetti:

- La strutturazione di nuovi prodotti / servizi è affidata, in conformità con le indicazioni del piano strategico, alla Divisione Commercial Banking, la quale si avvale, ciascuna per le proprie competenze, del supporto delle seguenti U.O.:
  - ✓ **Funzione Compliance & ALM**, per quanto attiene alla verifica della conformità normativa delle convenzioni di collocamento di prodotti / strumenti finanziari di terzi; al riguardo, la documentazione relativa al perfezionamento di nuovi accordi di distribuzione e/o in sede di revisione di accordi in essere, dovrà essere corredata da un'apposita relazione sulle verifiche condotte da tale Funzione (*test di legittimità*), completa di eventuali proposte di modifica da apportare (o che si suggerisce apportare) ai testi contrattuali in corso di approvazione / revisione;
  - ✓ **Organizzazione**, per la valutazione degli impatti, normativi e procedurali, nonché per la predisposizione dei processi operativi connessi ed i rapporti con le società prodotte in ordine alla conclusione / gestione degli accordi convenzionali;
  - ✓ **Back Office**, per il necessario supporto di tipo operativo, contabile e amministrativo su eventuali nuovi prodotti / strumenti da commercializzare;
  - ✓ **Risk Management**, per la valutazione a preventivo degli impatti economici e dei rischi operativi connessi all'avvio di nuove iniziative;
  - ✓ **Direzione Personale**, per quanto attiene la valutazione degli impatti sulla gestione del personale dipendente (formazione, eventuali sistemi incentivanti, etc.) conseguenti all'avvio di nuove iniziative di tipo commerciale;
  - ✓ **Direzione Legale e NPL**, per quanto attiene la verifica, in termini civilistici, del contenuto degli accordi di distribuzione con società terze.
- Considerata l'operatività delle Banche del Gruppo nel comparto dei servizi di investimento e la gamma dei prodotti / strumenti commercializzati, la fattispecie di maggiore rilevanza in materia di incentivi attiene ai cd. prodotti del “risparmio gestito” (collocamento/distribuzione di parti di OICR, GPF, prodotti banca-assicurazione, etc.).

Per quanto attiene al modello distributivo adottato dalle Banche del Gruppo, considerate le possibili ripercussioni che lo stesso può avere in ordine alla cd. ammissibilità degli incentivi percepiti / corrisposti, sono state previste le sotto riportate misure di mitigazione dei rischi:


- adozione di sistemi di *budgeting* / premianti “neutrali”, idonei ad evitare che il comportamento del personale addetto alla erogazione dei servizi di investimento sia influenzato da considerazioni di carattere “personale” (ad esempio, non sono consentiti indicatori di performance legati alla distribuzione / vendita di uno specifico prodotto / strumento finanziario).
- assegnazione alla Funzione **Compliance & ALM** delle competenze in materia di verifica dell'ammissibilità del modello distributivo / commerciale tempo per tempo adottato.

Una delle condizioni da osservare ai fini dell'ammissibilità degli incentivi è rappresentata dall'assolvimento dell'obbligo di darne adeguata informativa alla clientela sia ex ante sia ex post.

In particolare, in relazione a ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato a terzi, gli intermediari, prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio, sono tenuti a fornire ai clienti le informazioni sugli incentivi di cui all'articolo 52, comma 2-bis del Regolamento Intermediari (“*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*”).

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 gli intermediari 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 e, 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

	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

minore entità possono essere descritti in modo generico.

Gli obblighi sopra descritti, oltre che attraverso una informativa di natura sintetica fornita nel contesto dell'informativa precontrattuale MIFID, sono assolti dalle Banche del Gruppo:

- **prima della prestazione del servizio:**

mediante la predisposizione di specifiche schede "prodotto", da consegnare obbligatoriamente alla clientela all'atto dell'erogazione del servizio di investimento, riportanti le seguenti informazioni:

- codice ISIN;
- dati emittente;
- caratteristiche dello strumento finanziario;
- incentivi pagati/percepiti e relative modalità di calcolo;
- dettaglio dei costi e degli oneri applicati;
- rappresentazione per tipologia dei costi e degli oneri applicati;
- scenari di rendimento e relativo impatto dei costi e degli oneri;
- dati analitici di rischio;
- dati rilevanti ai fini MiFID (indicatore sintetico di rischio, grado di liquidità e obiettivo temporale dello strumento).

Dette schede sono messe a disposizione attraverso il sistema informativo aziendale, procedura "**Titoli New**" in ambiente FEU e stampate in automatico all'atto dell'inserimento a terminale delle raccomandazioni personalizzate rilasciate nell'ambito del servizio di consulenza in materia di investimenti e/o degli ordini di compravendita di strumenti finanziari.

Sempre in tema di *disclosure*, nel caso di operazioni aventi ad oggetto parti di OICR, è prevista, all'atto dell'inserimento dell'ordine del cliente, la stampa in automatico di un modulo aggiuntivo, recante una specifica informativa in ordine alla presenza di una situazione di conflitto di interessi per la Banca conseguente alla presenza di incentivi.

- **in sede di rendicontazione annuale:**

mediante l'invio alla Clientela del rendiconto "Costi, oneri e incentivi", che riporta, in forma aggregata:

- tutti i costi e gli oneri connessi applicati dall'impresa di investimento o da altre parti, qualora il cliente sia stato indirizzato a tali altre parti, per il servizio o i servizi di investimento e/o servizi accessori prestati al cliente;
- tutti i costi e gli oneri connessi associati alla realizzazione e gestione degli strumenti finanziari.


A titolo esemplificativo, si riportano i costi e oneri inerenti agli strumenti finanziari oggetto di comunicazione:

Voci di costo da comunicare	Esempi
<b>Spese una tantum</b> Tutti i costi e oneri (inclusi nel prezzo o che si aggiungono al prezzo dello strumento finanziario) pagati ai fornitori di prodotti all'inizio o alla fine dell'investimento nello strumento finanziario	Anticipi della commissione di gestione, commissione di strutturazione (i.e. le commissioni addebitate dai produttori di prodotti d'investimento strutturati per la strutturazione dei prodotti. Può rientrarvi una gamma più ampia di servizi forniti dal produttore), commissione di distribuzione
<b>Spese correnti</b> Tutti i costi e oneri correnti per la gestione del prodotto finanziario che sono dedotti dal valore dello strumento finanziario nel corso dell'investimento in esso	Commissioni di gestione, costi del servizio, commissioni di swap, costi e imposte sulla concessione di titoli in prestito, costi di finanziamento
<b>Tutti i costi per le operazioni</b> Tutti i costi e oneri sostenuti per effetto dell'acquisto dell'investimento e del disinvestimento	Commissioni di intermediazione, spese di entrata e di uscita pagate dal fondo, maggiorazioni integrate nel prezzo dell'operazione, imposte di bollo, imposte sulle operazioni e costi di cambio
<b>Costi accessori</b>	Commissioni di performance

### 3.6 Monitoraggio

In linea con le attuali previsioni normative e regolamentari, il Gruppo ha assegnato le competenze in materia di incentivi alla Funzione **Compliance & ALM** che si avvale, ciascuna per le sue competenze, del supporto e della collaborazione delle sotto



	<b>DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI</b>	
	Codice: <b>(GRU)-OPE-FIN-INC -01</b>	Pubblicato il: <b>03/02/2021</b>

riportate Funzioni aziendali/U.O.:

- Organizzazione
- Divisione Commercial Banking
- Back Office
- Direzione Legale e NPL
- Internal Audit

In particolare, la fase di monitoraggio ha lo scopo di verificare, nel tempo, la conformità normativa degli incentivi percepiti dalle Banche del Gruppo nell'ambito dell'attività di erogazione dei servizi di investimento alla clientela, suggerendo i necessari correttivi ove siano rilevati ambiti operativi non "a norma".

A tal fine la menzionata Funzione:

- è destinataria di tutta la documentazione contrattuale concernente l'offerta di strumenti / prodotti finanziari di terzi (convenzioni di collocamento, scritture integrative, documentazione commerciale d'offerta, etc.), in relazione alla quale fornisce il proprio parere preliminare circa l'assetto commissionale previsto a favore della Banca;
- partecipa al processo di definizione di nuovi prodotti/strumenti finanziari da offrire alla clientela;
- presidia, in collaborazione con l'U.O. Organizzazione, il processo di mappatura degli incentivi, sottoponendo a revisione il documento di sintesi (cd. mappatura) tempo per tempo vigente;
- fornisce il proprio parere ai sistemi di *budget* ed ai sistemi incentivanti adottati tempo per tempo dal Gruppo, allo scopo di asseverarne la conformità alle attuali previsioni normative in materia di incentivi (e, in materia di servizi di investimento);
- verifica l'adeguatezza dei presidi interni, sia organizzativi che applicativi, destinati alla gestione delle situazioni di conflitto di interessi, ivi comprese quelle conseguenti alla presenza di eventuali incentivi pagati/percepiti dalle/alle Banche del Gruppo;
- fornisce, nell'ambito della "Relazione della Funzione di controllo di conformità", agli Organi Aziendali specifica informativa sulle attività di verifica svolte in tema di incentivi, come da pianificazione annuale degli interventi di conformità.