
Policy di rilevazione e gestione degli incentivi e della ricerca in materia di investimenti



Cronologia delle modifiche apportate

Data	Approvazione	Note
28/12/2017	CdA	Istituzione del Regolamento
12/04/2019	CdA	Aggiornamento annuale
30/03/2020	CdA	Aggiornamento annuale
10/05/2022	CdA	Aggiornamento annuale
24/06/2025	CdA	Revisione generale della Policy, principali interventi: Aggiornamento riguardante i ruoli assegnati al Comitato di Progettazione e Controllo e alla dismissione del servizio di Consulenza Avanzata. Revisione della procedura di rilevazione e gestione dei benefici di minore rilevanza. Aggiornamento dell'allegato 2 "Clusterizzazione dei clienti per incentivi"

INDICE

INDICE	3
1. PREMESSA.....	4
1.1. Obiettivi del documento	4
1.2. Adozione, aggiornamento e diffusione del documento.....	4
1.3. Definizioni	4
1.4. Contesto normativo di riferimento	5
2. AMBITO DI APPLICAZIONE	6
3. PROCESSO PER L'INDIVIDUAZIONE E LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI E STRUTTURE COINVOLTE....	7
3.1 Verifica sulla legittimità degli incentivi	8
3.1.1 Proper fees	9
3.1.2 Benefici non monetari minori.....	9
3.1.3 Incentivi ricevuti o pagati da soggetti terzi	10
3.1.3.1 Accrescimento della qualità del servizio	10
3.1.3.2 Obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente.....	11
3.1.3.3 Informativa resa alla clientela	12
4. RETROCESSIONE AI CLIENTI DEGLI INCENTIVI.....	13
5. RICERCA IN MATERIA DI INVESTIMENTI	14
6. REGISTRAZIONE	15
7. CONSIDERAZIONI	16
8. ALLEGATI.....	17

1. PREMESSA

1.1. Obiettivi del documento

La presente Policy ha lo scopo di disciplinare l'attuazione degli obblighi in tema di incentivi da parte della Banca, descrivendo la procedura per la corretta individuazione degli incentivi pagati o ricevuti in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori, per la verifica di legittimità e la definizione delle misure di gestione degli stessi.

1.2. Adozione, aggiornamento e diffusione del documento

Al fine di garantire un efficace processo di rilevazione, classificazione e gestione delle competenze incassate o pagate, la Banca adotta adeguate procedure organizzative interne, oggetto di aggiornamento nel tempo, a seguito dell'introduzione di nuovi prodotti e servizi o di modifiche nella natura e nella misura dei pagamenti o dei relativi termini commerciali in essere. Nell'ambito dei processi interni regolamentati dalla Banca, ai fini della definizione di nuovi prodotti o revisione sostanziale di quelli presenti e di erogazione dei servizi di investimento è svolta, dagli uffici competenti, un'attività di analisi e valutazione al fine di rilevare la presenza di nuovi incentivi che richiedono la verifica dei criteri di ammissibilità e, nel caso, l'esigenza di procedere all'aggiornamento della relativa mappatura.

La presente Policy e l'allegata mappatura degli incentivi, approvati con delibera del Consiglio di Amministrazione della Banca, viene sottoposta a revisione da parte della Direzione Finanza e con il parere favorevole della Funzione Compliance con periodicità almeno annuale, oppure ogni qualvolta si verifichi un cambiamento rilevante nell'operatività, nelle tipologie di servizi di investimento erogati o di prodotti finanziari offerti che comporti una conseguente modifica nella mappatura degli incentivi percepiti o pagati.

1.3. Definizioni

Ai fini della presente Policy si intendono:

- **benefici non monetari minori:** i benefici non monetari di cui all'articolo 54, comma 3, del Regolamento Intermediari;
- **cliente:** persona fisica o giuridica alla quale un'impresa di investimento presta servizi di investimento o servizi accessori;
- **consulenza in materia di investimenti:** servizio di investimento concernente la prestazione di raccomandazioni personalizzate a un cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa del prestatore del servizio, riguardo a una o più operazioni relative a strumenti finanziari ai sensi dall'articolo 1, comma 5-septies del T.U.F.;

- **incentivo:** qualsiasi onorario, commissione o beneficio non monetario pagato o ricevuto alla/dalla banca o a/da un terzo diverso dal cliente o da chi agisce per suo conto, nel contesto della prestazione di un servizio di investimento o di un servizio accessorio;
- **proper fees:** i pagamenti o benefici che consentono o sono necessari alla prestazione di servizi d'investimento e, che per loro natura, non 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, quali costi di custodia, competenze di regolamento e di cambio, prelievi obbligatori e competenze legali.
- **ricerca in materia di investimenti:** consiste in ricerche o altre informazioni che raccomandano o suggeriscano una strategia di investimento riguardante uno o diversi strumenti finanziari o gli emittenti di strumenti finanziari, compresi i pareri sul valore o prezzo attuale o futuro di tali strumenti, che sono destinate ai canali di distribuzione o al pubblico.

1.4. Contesto normativo di riferimento

In ambito europeo:

- **MIFID II:** Direttiva 2014/65/UE "Markets in Financial Instruments Directive" approvata dal Parlamento europeo il 15 aprile 2014 e dal Consiglio europeo il 13 maggio 2014 (di seguito "MiFID II") e successivi aggiornamenti;
- **Direttiva Delegata:** Direttiva delegata UE 2017/593 della Commissione Europea del 7 aprile 2016, che integra la direttiva 2014/65/UE del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda la salvaguardia degli strumenti finanziari e dei fondi dei clienti, gli obblighi di *governance* dei prodotti e le regole applicabili per la fornitura o ricezione di onorari, commissioni o benefici monetari o non monetari e successivi aggiornamenti;
- **Direttiva IDD** (Insurance Distribution Directive) del Parlamento europeo e del Consiglio europeo n. 97 del 20 gennaio 2016 riguardante l'attività di distribuzione di prodotti assicurativi;
- **Regolamento delegato (UE) 2017/565** della Commissione, del 25 aprile 2016, che integra la direttiva 2014/65/UE del Parlamento europeo e del Consiglio.
- **Regolamento Delegato UE 2017/2359** che integra la direttiva (UE) 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda gli obblighi di informazione e le norme di comportamento applicabili alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi
- Questions & Answers on MIFID II and MIFIR Investor Protection and intermediaries topics (ESMA 35-43-349) pubblicate il 31 marzo 2021.

In ambito nazionale:

- Il D.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 ("TUF");
- il Regolamento Intermediari adottato con Delibera Consob n. 20307 del 15 febbraio 2018 e successive modifiche.
- Codice delle Assicurazioni Private (Decreto Legislativo 7 settembre 2005, n. 209); Regolamento IVASS n. 40/2018.

2. AMBITO DI APPLICAZIONE

La disciplina degli incentivi è volta ad assicurare che i pagamenti e le prestazioni non monetarie ricevuti o effettuati dagli intermediari in relazione alla prestazione dei servizi di investimento e di distribuzione di prodotti di investimento assicurativo siano coerenti con il principio generale di agire in modo onesto, equo e professionale, per servire al meglio gli interessi dei clienti.

La disciplina di riferimento pone specifiche regole circa l'ammissibilità degli incentivi, differenziate in ragione della natura del servizio di investimento prestato al cliente.

In via generale, è previsto che qualora siano pagati o percepiti un onorario o una commissione ovvero siano forniti o ricevuti benefici non monetari in relazione alla prestazione di un servizio di investimento e di un servizio accessorio a/da qualsiasi soggetto diverso dal cliente o da una persona operante per suo conto, tali onorari, commissioni e benefici non monetari sono legittimi a condizione che:

- a) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente, nei modi descritti dalla normativa e che verranno disciplinati di seguito nella presente Policy;
- b) non pregiudichino il rispetto del dovere dell'impresa di investimento di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente; e
- c) sia data informativa chiara, completa, accurata e comprensibile alla clientela circa l'esistenza, la natura e l'importo degli stessi ovvero, qualora l'importo non possa essere accertato, circa il metodo di calcolo di tale importo, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio. Laddove applicabile, l'impresa di investimento informa inoltre la clientela in merito ai meccanismi per trasferire 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.

Sono invece considerati legittimi di diritto i pagamenti o benefici che consentono o sono necessari alla prestazione di servizi d'investimento (ad esempio, i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori e le spese su attività operative sul dossier titoli) e, che per loro natura, non 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.

Con riferimento, in particolare, al servizio di consulenza indipendente è inoltre previsto che:

- a) i compensi, le commissioni e i benefici monetari pagati da terzi siano integralmente retrocessi ai clienti;
- b) possano essere ricevuti e trattenuti esclusivamente i benefici non monetari minori;
- c) sia data informativa ai clienti anche in merito ai compensi, commissioni e benefici monetari ad essi trasferiti.

La ricerca in materia di investimenti ricade nell'ambito di applicazione della disciplina sugli incentivi qualora gli intermediari non provvedano alla sua remunerazione sulla base di pagamenti diretti a valore sulle risorse dell'intermediario stesso ovvero mediante appositi conti di pagamento separati che rispettino le condizioni di cui agli articoli 55 e seguenti del Regolamento Intermediari.

3. PROCESSO PER L'INDIVIDUAZIONE E LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI E STRUTTURE COINVOLTE

La normativa di riferimento richiede di formalizzare le misure e le procedure organizzative volte a dare attuazione al regime degli incentivi. Il processo, di seguito illustrato, è volto ad assicurare la corretta e costante individuazione e gestione degli incentivi pagati o ricevuti garantendo il rispetto dell'obbligo di non percepire o pagare onorari, commissioni e benefici non monetari considerati illegittimi dalla normativa.

In tale processo sono coinvolte sia le Funzioni di business (in particolare la Direzione Commerciale, l'Ufficio Marketing e la Direzione Finanza) sia le Funzione di controllo interno (in particolare la Funzione di Compliance). Tali Funzioni partecipano al processo di rilevazione, classificazione e gestione degli incentivi sia nel caso in cui il nuovo prodotto rappresenti un nuovo business (partecipando al Comitato di Progettazione e Controllo) sia prendendo parte al processo di analisi e valutazione di nuovi prodotti di investimento, o modifica sostanziale degli stessi, come previsto dalla Policy interna di Product Governance.

La Direzione Commerciale e l'Ufficio Marketing, nell'ambito dei suddetti processi interni hanno il compito di effettuare la stima degli impatti dei nuovi business in termini di costi e ricavi e la struttura commissionale di nuovi prodotti (o modificati sostanzialmente) di investimento e/o prodotti Ibips (in quest'ultimo caso è coinvolto anche il Referente assicurativo).

Gli esiti dell'analisi svolta, che coinvolge anche la Direzione Finanza, può rilevare la presenza di eventuali incentivi percepiti o pagati che non rientrano tra le forme di incentivo previste nell'allegata mappatura. In tal caso devono essere comunicati alla Funzione di Compliance che ha il compito di fornire il supporto consulenziale e l'assistenza necessari al fine di assicurare la conformità di tali assetti commissionali alle disposizioni regolamentari, proponendo adeguamenti alla mappatura allegata e, se del caso, all'informativa precontrattuale fornita alla clientela.

L'attività di identificazione degli incentivi è svolta, dalle Funzioni di business, a fronte dell'introduzione di:

- i) nuove tipologie di prodotti o servizi;
- ii) modifica sostanziale del prodotto con revisione, in particolare, della struttura commissionale per i prodotti o servizi in essere
- iii) nuove tipologie di incentivo che possano emergere anche dalla stipula/revisione di accordi di tipo commerciale.

Prima dell'offerta di un nuovo prodotto o servizio che preveda la definizione o aggiornamento delle competenze pagate o ricevute dalla Banca, l'attività di identificazione degli incentivi si basa sui seguenti elementi:

- le fattispecie rilevanti ai fini del regime degli incentivi e quelle esenti (*proper fees*, benefici non monetari minori accettabili);
- il servizio di investimento o accessorio a fronte del quale gli incentivi sono pagati o ricevuti;
- la tipologia e la descrizione di onorari, commissioni e benefici non monetari;

- se la commissione è ricevuta o pagata dalla Banca;
- i soggetti coinvolti nell'operazione;
- le informazioni relative al test di ammissibilità.

Nel caso in cui, ad esito dell'attività svolta dalla Direzione Commerciale e dall'Ufficio Marketing di identificazione di nuovi incentivi percepiti o pagati dalla Banca, questi ultimi verificano se rientrano tra le forme di incentivo previste nella presente Policy e descritte nella mappatura allegata.

Nel caso siano rilevati incentivi nuovi, non ricompresi nella mappatura devono essere comunicati alla Funzione Compliance, al fine di accertarne la legittimità secondo quanto di seguito previsto.

3.1 Verifica sulla legittimità degli incentivi

La Funzione di Compliance svolge la verifica della legittimità degli incentivi pagati o ricevuti con l'obiettivo di valutare che siano soddisfatte in via cumulativa entrambe le seguenti condizioni: innalzamento della qualità del servizio al cliente (paragrafo 4.1.3.1) e assenza di pregiudizi al dovere di servire al meglio gli interessi del cliente (paragrafo 4.1.3.2). I fattori considerati nell'ambito di tale verifica sono i seguenti:

- la natura del servizio di investimento o accessorio reso al cliente e l'estensione delle obbligazioni della banca risultanti dal contratto con il cliente;
- il beneficio atteso per il cliente ed eventuali benefici attesi per la Banca;
- l'eventualità che vi sia un incentivo per la Banca ad operare in contrasto con il dovere di agire nel miglior interesse per il cliente;
- la relazione esistente tra la Banca e il soggetto terzo che effettua o riceve il pagamento. Tale elemento acquista rilievo nel caso in cui la Banca e il soggetto terzo condividano degli interessi in comune, situazione in cui occorre valutare se tali relazioni sono in grado di influenzare l'attività dell'impresa in modo pregiudizievole del dovere di agire nel migliore interesse del cliente;
- la natura del pagamento o beneficio, le circostanze nelle quali interviene e qualsiasi altra condizione ad essa collegata.

La Funzione di Compliance effettua un'analisi di legittimità sugli incentivi e la riferisce all'interno del processo di product governance o, in caso di nuovo business all'interno del Comitato Progettazione e Controllo, proponendo adeguamenti alla mappatura allegata e, se del caso, all'informativa precontrattuale fornita alla clientela.

3.1.1 Proper fees

È accertata la legittimità di onorari e commissioni quando si tratta di pagamenti che consentono o sono necessari alla prestazione di servizi d'investimento e che per loro natura non possono entrare in conflitto con il dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti.

Si considerano, ad esempio, *proper fees* i costi di custodia, le competenze di regolamento e di cambio, i prelievi obbligatori e le competenze legali.

3.1.2 Benefici non monetari minori

Quando sono percepiti benefici non monetari, deve essere accertata la legittimità degli stessi, verificando che siano rispettate le condizioni di ammissibilità poste dalla normativa di riferimento¹.

Sono considerati benefici non monetari di minore entità, come previsto dall'art. 54 comma 3 del Regolamento Intermediari:

- a) le informazioni o la documentazione relativa a uno strumento finanziario o a un servizio di investimento di natura generica ovvero personalizzata in funzione di uno specifico cliente (ad esempio volantini, pieghevoli e opuscoli a disposizione della clientela e similari);
- b) il materiale scritto da terzi, commissionato e pagato da un emittente societario o da un emittente potenziale per promuovere una nuova emissione da parte della società, o quando l'intermediario terzo è contrattualmente impegnato e pagato dall'emittente per produrre tale materiale in via continuativa, purché il rapporto sia chiaramente documentato nel materiale e quest'ultimo sia messo a disposizione di qualsiasi intermediario che desideri riceverlo o del pubblico in generale nello stesso momento;
- c) la partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e sulle caratteristiche di un determinato strumento finanziario o servizio di investimento;
- d) l'ospitalità di un valore *de minimis* ragionevole, come cibi e bevande nel corso di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione di cui alla lettera c).

Relativamente alla fattispecie sub b), si stima che, in caso di pubblicità promossa e sostenuta dalla casa prodotto, il beneficio non monetario che ne ricava la Banca in qualità di distributore corrisponda al 30% dell'importo stimato per la pubblicità stessa. Sono da ritenersi benefici non monetari minori quelli che, per singola casa prodotto, non eccedono i 10.000 euro annui.

Per quanto attiene alle fattispecie sub c) e d) si ritiene che costituiscano benefici non monetari di minore entità quegli incentivi non monetari che, per singola casa prodotto, non eccedano i 15.000 euro annui.

Per quanto attiene alla fattispecie sub lettera d), la Banca nel valutare se l'ospitalità assume un valore *de minimis* ragionevole tiene in considerazione anche eventuali prassi di mercato consolidate,

¹ Cfr. articolo 54, del Regolamento intermediari.

eventualmente validate dalle principali associazioni di categoria ovvero dalle Autorità di Vigilanza competenti.

Dopo aver verificato che i benefici ricevuti rientrino nella predetta elencazione, la Banca accerta che gli stessi rientrino nel massimale previsto, siano ragionevoli, proporzionati e tali da non incidere sul comportamento della stessa rendendolo in alcun modo pregiudizievole per gli interessi del cliente.

Se sono accertate le predette condizioni, i benefici non monetari minori sono considerati legittimi.

Nel caso in cui l'importo dei benefici non monetari risulti superare l'importo sopra individuato in relazione alle singole tipologie individuate dalla normativa e sopra descritte, l'Ufficio Marketing deve darne pronta comunicazione al Direttore Generale e al Responsabile della Funzione di Compliance.

3.1.3 Incentivi ricevuti o pagati da soggetti terzi

In presenza di incentivi pagati o ricevuti da soggetti terzi, diversi dalle *proper fees* e dai benefici non monetari minori, la verifica di legittimità è effettuata per ciascuna tipologia di pagamento in modo da accertare che tali competenze:

- siano volte ad accrescere la qualità del servizio prestato al cliente;
- non contrastino con il dovere della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente;
- siano chiaramente rese note al cliente prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio.

3.1.3.1 Accrescimento della qualità del servizio

Gli incentivi pagati o ricevuti dalla Banca possono essere ritenuti legittimi quando siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni² indicate all'art. 53 comma 1 del Regolamento Intermediari:

- a) gli incentivi 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 la Banca.
 - a.2) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti congiuntamente alla valutazione, almeno su base annuale, dell'adeguatezza del portafoglio di strumenti finanziari in cui il cliente ha investito; 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

² Cfr. art. 53 del Regolamento Intermediari.

che non hanno stretti legami con la Banca, unitamente alla fornitura strumenti a valore aggiunto (per esempio strumenti di informazione oggettivi che assistono il cliente nell'adozione delle decisioni di investimento o il monitoraggio degli strumenti finanziari in cui ha investito).

- 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.

La Banca, al fine di giustificare la percezione degli incentivi nel rispetto delle regole sopra riportate e previste dalla normativa di riferimento, adotta i seguenti presidi:

- prestazione del servizio di consulenza in occasione di ogni operazione che abbia ad oggetto strumenti finanziari in relazione ai quali la Banca riceve e/o corrisponde incentivi da/a soggetti diversi dal cliente;
- messa a disposizione del cliente, per ogni servizio di investimento prestato, di una vasta gamma di prodotti finanziari adeguati, che includa un numero appropriato di prodotti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con la Banca.

In ottemperanza alle "Questions and Answers ESMA del 31 marzo 2021 on MiFID II and MiFIR Investor Protection and intermediaries topics (ESMA35-43-349)", la Banca provvede annualmente a classificare la propria clientela in categorie in base all'importo degli incentivi percepiti e ad erogare servizi di livello superiore proporzionali al livello degli incentivi stessi. Si riporta in Allegato 2 la suddetta tavola di clusterizzazione.

3.1.3.2 Obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente

Ai fini del rispetto dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente, il processo di rilevazione e gestione adottato prevede di accertare la corretta gestione di potenziali conflittualità e la mitigazione del rischio di arrecare pregiudizio agli interessi della clientela tramite:

- l'adozione di un processo di rilevazione, classificazione e gestione (mappatura incentivi) volto a garantire il rispetto delle Policy in materia di incentivi;
- l'aggiornamento della mappatura tramite segnalazione da parte della Funzione Marketing, del Referente Bancassicurazione o della Direzione Finanza alla Funzione Compliance e la sua successiva verifica di ammissibilità;
- la formalizzazione di un complesso di misure e procedure organizzative finalizzate all'osservanza di regole di correttezza e diligenza 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;

- la previsione di un numero minimo, pari a 6, di produttori³ utilizzati nella distribuzione di prodotti finanziari. Il rispetto di tale limite sarà verificato trimestralmente da parte del Comitato Consulenza.

3.1.3.3 Informativa resa alla clientela

In relazione a ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato a terzi, individuato sulla base della presente Policy, la Banca fornisce alla clientela le seguenti informazioni:

a) *ex-ante*, informazioni circa l'esistenza, la natura e l'importo degli incentivi o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo e, se del caso, delle condizioni per la retrocessione degli incentivi percepiti alle condizioni di cui al paragrafo 5.

Gli obblighi di informativa sono inoltre adempiuti in fase di sottoscrizione del prodotto in quanto nel modulo di pre-ordine, sottoscritto dal Cliente, è indicata la misura dell'incentivo percepito dalla Banca in relazione alla singola operazione effettuata.

b) *ex-post*, e almeno una volta all'anno⁴:

- l'esatto ammontare degli incentivi ricevuti o pagati qualora non sia stata in grado di quantificare *ex-ante* l'importo degli incentivi e, a norma della lettera precedente, è stata data informativa *ex-ante* circa il metodo di calcolo di tale importo;
- nel caso di incentivi continuativi, l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati. Anche in questo caso, i benefici non monetari di minore entità possono essere descritti in modo generico.

L'informativa di cui alla lettera a) è contenuta nell'informativa precontrattuale consegnata al cliente prima della sottoscrizione di un contratto per la prestazione di servizi di investimento.

L'informativa di cui alla lettera b) è contenuta nei rendiconti periodici inviati con le modalità e le tempistiche previste dal relativo contratto per la prestazione di servizi di investimento.

³ AllFunds Bank sarà valutata computando il numero di società con le quali sono attive convenzioni di collocamento

⁴ Ai sensi di quanto previsto dall'art. 50 "Informazioni sui costi e gli oneri connessi" del Regolamento 565/2017

4. RETROCESSIONE AI CLIENTI DEGLI INCENTIVI

Con riferimento alle fattispecie di incentivi per i quali non è stato possibile dimostrare la legittimità degli stessi ai sensi dei paragrafi precedenti, la Banca si impegna a retrocedere integralmente al cliente tali somme.

5. RICERCA IN MATERIA DI INVESTIMENTI

La Banca verifica che, affinché la ricerca in materia di investimenti ricevuta dalla stessa non sia qualificabile come incentivo ai fini della presente Policy, essa sia ricevuta a fronte di pagamenti effettuati:

- a) direttamente dagli intermediari mediante risorse proprie;
- b) attraverso un apposito conto di pagamento per la ricerca controllato dagli intermediari, purché siano soddisfatte le condizioni poste dalla normativa di riferimento⁵.

In caso contrario, la ricerca in materia di investimenti ricade nella disciplina degli incentivi e la relativa ammissibilità deve essere valutata in base ai criteri definiti nella presente Policy.

Al fine di garantire il rispetto delle regole di cui sopra e allo scopo di escludere che la percezione o la fornitura di ricerca in materia di investimenti rientri nella definizione di incentivo, la Banca prevede che nei casi in cui la stessa riceva l'attività inerente alla ricerca di investimenti da soggetti terzi, questi ultimi siano remunerati con risorse proprie.

Le categorie che integrano la fattispecie di ricerca in materia di investimenti e i presidi adottati al fine di escluderle dalla disciplina in materia di incentivi, sono riportate all'interno dell'allegata Mappatura.

Il Direttore Finanza avrà cura di comunicare agli intermediari che trasmettono ricerca, classificata come tale, ovvero non generica, che non è pagata, il non interesse alla loro pubblicazione e la richiesta alla non trasmissione. Nel caso in cui fossero presenti casi di ricezione della ricerca di investimenti da soggetti terzi per il quale non sia stato stipulato un contratto di fornitura, il Direttore Finanza ne deve fornire informativa al Direttore Generale e al Responsabile Compliance. In caso di attivazione di un contratto di fornitura dietro compenso dovrà essere richiesta preventiva autorizzazione al Consiglio di Amministrazione.

⁵ Cfr. Titolo V, Capo III, del Regolamento intermediari.

6. REGISTRAZIONE

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

a) tenendo un elenco interno, a cura della Direzione Finanza, in formato elettronico, di tutti i compensi, commissioni e benefici non monetari ricevuti e pagati da/a terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori (il "Registro"). I benefici non monetari di minore entità vengono monitorati e conservati, dall'Ufficio Marketing ;

b) registrando, all'interno della mappatura (allegata alla presente policy), il modo in cui i compensi, commissioni e benefici non monetari pagati o ricevuti migliorino la qualità dei servizi prestati ai clienti, nonché le misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

Al fine di adempiere all'obbligo di cui alla lettera a) che precede, la Banca adotta un apposito registro elettronico sul quale registra, in modo puntuale e in valore monetario i pagamenti ricevuti e pagati da/a terzi, nell'ambito della prestazione dei servizi di investimento.

Al fine di adempiere all'obbligo di cui alla lettera b) che precede, la Banca adotta e mantiene tempo per tempo aggiornata l'allegata "Mappatura degli incentivi". La Mappatura è predisposta dal Direttore Finanza ed è sottoposta alla verifica della Funzione Compliance. In particolare quest'ultima ha il compito di verificare che gli incentivi riportati nel Registro integrino le fattispecie e rispettino le condizioni di legittimità individuate nella Mappatura.

Il Direttore Finanza provvederà anche alla mappatura delle eventuali ricerche in materia di investimenti ricevute o che ritiene di voler ricevere che sottoporrà alla Funzione Compliance prima di richiedere autorizzazione al Consiglio di Amministrazione.

7. CONSIDERAZIONI

Alla luce di quanto sopra evidenziato e considerando che la Banca presta l'attività di consulenza senza applicare nessun costo alla clientela, si ritiene che le commissioni ed i benefici non monetari ricevuti dall'impresa di investimento e che abbiano superato il test di legittimità siano da ritenersi rappresentativi del compenso per la prestazione del servizio.

Spetta al Comitato Consulenza verificare periodicamente che le stesse non determinino un valore superiore ai valori di mercato.

8. ALLEGATI

La presente Policy è integrata dai documenti di seguito allegati:

- 1) Mappatura degli incentivi
- 2) Clusterizzazione dei clienti per incentivi.

Allegato 1- Policy di rilevazione e gestione degli incentivi: MAPPATURA
24 giugno 2025

Tipo di servizio o attività	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Soggetto che effettua o riceve il pagamento	Accrescimento della qualità del servizio Dovere di servire al meglio gli interessi del cliente	Valutazione di ammissibilità ai sensi dell'art 53 Reg. Intermediari Consob
Ricezione e trasmissione di ordini	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissione relativa alla prestazione del servizio di ricezione e trasmissione ordini ricevuta all'atto della compravendita di strumenti finanziari.	Calcolato in misura percentuale o fissa, come da contratto con il cliente.	R	CLIENTE	Il pagamento è effettuato dal cliente o da una persona che agisce per conto del cliente (in qualità di mero esecutore della transazione). La commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).	LEGITTIMA
Negoziante per conto proprio	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissione relativa alla prestazione del servizio di negoziazione per conto proprio ricevuta all'atto della negoziazione.	Calcolato in misura percentuale o fissa, come da contratto con il cliente.	R	CLIENTE	Il pagamento è effettuato dal cliente o da una persona che agisce per conto del cliente (in qualità di mero esecutore della transazione). La commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).	LEGITTIMA
Collocamento di quote di OICR	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO (INGRESSO O COLLOCAMENTO)	Commissione relativa alla prestazione del servizio di collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente, ricevuta all'atto della sottoscrizione. La commissione viene ritornata alla Banca dal produttore.	Calcolato in misura percentuale o fissa, come da Prospetto Informativo dell'emittente.	R	CLIENTE	Il pagamento è effettuato dal cliente o da una persona che agisce per conto del cliente (in qualità di mero esecutore della transazione). La commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).	LEGITTIMA
Collocamento di quote di OICR	GESTIONE O MANTENIMENTO DISTRIBUZIONE	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta dall'emittente al collocatore con cadenza periodica. La commissione viene ritornata alla Banca dal produttore.	Calcolato in misura percentuale, come da Documentazione dell'OICR e Convenzione con lo stesso.	R	SGR/SICAV	L'esistenza, la natura e l'importo (o metodo di calcolo) sono comunicati al cliente prima della prestazione del servizio mediante la consegna o messa a disposizione della Documentazione dell'OICR. L'informazione relativa all'importo effettivo è contenuta sia nell'ordine di sottoscrizione del comparto di OICR sottoscritto dal cliente, sia all'interno dei rendiconti periodici inviati al cliente ai sensi del contratto quadro per la prestazione di servizi di investimento. L'accrescimento della qualità del servizio deriva da: - contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti; - Ampia gamma dei prodotti finanziari offerti dalla Banca; - obblighi post-vendita di assistenza al cliente definiti a livello contrattuale (informativa alla clientela).	LEGITTIMA.

Allegato 1- Policy di rilevazione e gestione degli incentivi: MAPPATURA
24 giugno 2025

Collocamento di titoli azionari e obbligazionari	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissione relativa alla prestazione del servizio di collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente, ricevuta all'atto della sottoscrizione.	Calcolato in misura percentuale o fissa, come da Documentazione dell'emittente.	R	CLIENTE	Il pagamento è effettuato dal cliente o da una persona che agisce per conto del cliente (in qualità di mero esecutore del pagamento). La commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).	LEGITTIMA
Collocamento di titoli azionari e obbligazionari	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissione riconosciuta alla Banca dall'emittente o dagli intermediari che curano il collocamento, alla chiusura della sottoscrizione.	Calcolato in misura percentuale o fissa, come da Documentazione dell'emittente.	R	EMITTENTE /INTERMEDIARIO	Le competenze pagate alla Banca dall'emittente ovvero dagli intermediari che curano il collocamento del titolo, in alternativa alle commissioni applicate al cliente, sono costi volti a remunerare l'attività di collocamento svolta. L'esistenza, la natura e l'importo (o percentuale) delle competenze ricevute sono comunicati al cliente prima della prestazione del servizio mediante la consegna di apposito documento redatto dalla Banca, ulteriore rispetto alla documentazione d'offerta dell'emittente. L'informazione relativa all'importo effettivo è contenuta all'interno dei rendiconti periodici inviati al cliente ai sensi del contratto quadro per la prestazione di servizi di investimento. L'accrescimento della qualità del servizio deriva da: - contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti; - aumento della gamma dei prodotti finanziari offerti dalla Banca; -	LEGITTIMA
Collocamento / subcollocamento di covered warrant e certificates	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO (INGRESSO O COLLOCAMENTO)	Commissione ricevuta dalla Banca all'atto della sottoscrizione, in relazione alla prestazione del servizio di collocamento, dall'emittente dello strumento finanziario.	Calcolato in misura percentuale, come da Documentazione dell'emittente e Convenzione con lo stesso.	R	EMITTENTE/ BANCA COLLOCATRICE	L'esistenza, la natura e l'importo (o metodo di calcolo) sono comunicati al cliente prima della prestazione del servizio mediante la consegna o messa a disposizione della Documentazione d'offerta. L'informazione relativa all'importo effettivo è contenuta all'interno dei rendiconti periodici inviati al cliente ai sensi del contratto quadro per la prestazione di servizi di investimento. L'accrescimento della qualità del servizio deriva da: - contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti; - ampia gamma dei prodotti finanziari offerti dalla Banca; -	LEGITTIMA
Distribuzione di prodotti finanziari (Polizze assicurative ramo I, III, V e Multiramo – esempio unit e index linked)	SOTTOSCRIZIONE O INTERMEDIAZIONE	Commissione relativa alla distribuzione di prodotti finanziari pagata dal cliente alla Banca all'atto della sottoscrizione.	Calcolato in misura percentuale o fissa, come da Documentazione dell'impresa di assicurazione e Convenzione con la stessa.	R	CLIENTE	Il pagamento è effettuato dal cliente o da una persona che agisce per conto del cliente (in qualità di mero esecutore del pagamento). La commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).	LEGITTIMA

Allegato 1- Policy di rilevazione e gestione degli incentivi: MAPPATURA
24 giugno 2025

Distribuzione di prodotti finanziari (Polizze assicurative ramo I, III, V e Multiramo – esempio unit e index linked)	GESTIONE	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta e retrocessa dall'Impresa di assicurazione alla Banca con cadenza periodica.	Calcolato in misura percentuale o fissa, come da Documentazione dall'impresa di assicurazione e convenzione con la stessa.	R	IMPRESA DI ASSICURAZIONE	L'esistenza, la natura e l'importo (o metodo di calcolo) sono comunicati al cliente dalla Banca prima della prestazione del servizio mediante la consegna o messa a disposizione della Documentazione d'offerta. L'informazione relativa all'importo effettivo è contenuta all'interno dei rendiconti periodici inviati al cliente ai sensi del contratto quadro per la prestazione di servizi di investimento. L'accrescimento della qualità del servizio deriva da: - contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti; - Ampia gamma dei prodotti finanziari offerti dalla Banca; -	LEGITTIMA
Ricerca in materia di investimenti	CORRISPETTIVO	Pagamento diretto da parte della Banca, sulla base delle proprie risorse, al fornitore della ricerca	Come da accordi con il fornitore	P	FORNITORE	La banca effettua il pagamento del corrispettivo sulla base delle proprie risorse direttamente al fornitore. Pertanto, ai sensi dell'art. 55 del Regolamento Intermediari, la fornitura di ricerca in materia di investimenti non è considerata incentivo.	LEGITTIMA

Allegato 1- Policy di rilevazione e gestione degli incentivi: MAPPATURA
24 giugno 2025

Distribuzione di gestione di portafogli di terzi	GESTIONE	Commissione pagata dal cliente al gestore quale remunerazione del servizio di gestione e retrocessa al distributore	Calcolato come differenza tra la commissione di gestione applicata al Cliente e il costo del servizio trattenuto dal gestore, come da Convenzione per la promozione e il collocamento del servizio.	R	GESTORE	L'esistenza, la natura, il valore percentuale e monetario massimi sono comunicati al cliente dal gestore nell'Informativa precontrattuale. L'informazione relativa all'importo effettivo è contenuta all'interno del rendiconto di gestione inviato al cliente ai sensi del contratto L'accrescimento della qualità del servizio è riscontrato sulla base dei seguenti parametri: - aumento della gamma dei prodotti finanziari/servizi di investimento offerti dall'intermediario; - obblighi post-vendita di assistenza al cliente definiti a livello contrattuale.	LEGITTIMA
Collocamento di servizi di investimento (es. trading on line Directa)	QUOTA DELLE COMMISSIONI DI NEGOZIAZIONE	Quota parte della commissione di negoziazione pagata dal cliente e retrocessa alla Banca dal fornitore del servizio di investimento	Calcolato come differenza tra la commissione di negoziazione applicata al Cliente e il costo del servizio trattenuto dal fornitore, come da Convenzione per la promozione e il collocamento del servizio.	R	FORNITORE	L'esistenza, la natura, il valore percentuale e monetario massimi sono comunicati al cliente dal fornitore nell'Informativa precontrattuale. L'informazione relativa all'importo effettivo è contenuta all'interno del rendiconto inviato al cliente ai sensi del contratto L'accrescimento della qualità del servizio è riscontrato sulla base dei seguenti parametri: - aumento della gamma dei prodotti finanziari/servizi di investimento offerti dall'intermediario; - obblighi post-vendita di assistenza al cliente definiti a livello contrattuale.	LEGITTIMA
Attività accessorie ai servizi di investimento	CUSTODIA, REGOLAMENTO, LIQUIDAZIONE, COMPENSAZIONE DI TITOLI GIRATE TITOLI AZIONARI	Commissioni per spese di custodia, regolamento, liquidazione (netta, lorda ed rrg), compensazione necessarie alla prestazione dei servizi titoli offerti.	Calcolato in misura percentuale o fissa, come da contratto con la controparte o il cliente.	P/R	BANCHE DEPOSITARIE CLIENTI	Il compenso è riconducibile alla categoria delle <i>proper fees</i> in quanto per sua natura: - è necessario ai fini della prestazione del servizio di investimento; - non può entrare in conflitto con l'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi dei clienti.	LEGITTIMA
Attività accessorie ai servizi di investimento	EVENTI SOCIETARI	Commissioni ricevute per conto degli enti emittenti relative alle operazioni sul capitale, diritti fissi relativi ai dividendi, alle assemblee, alle operazioni sul capitale ed ad altre operazioni	Calcolato in misura percentuale o fissa, come da Convenzione con gli enti emittenti	R	SOCIETA' EMITTENTI	Il compenso è riconducibile alla categoria delle <i>proper fees</i> in quanto per sua natura: - è necessario ai fini della prestazione del servizio di investimento; - non può entrare in conflitto con l'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi dei clienti.	LEGITTIMA
Attività accessorie ai servizi di investimento	IMPOSTE	- Imposta di bollo - Imposta sui redditi diversi - imposta sui redditi da capitale - Imposta sul valore aggiunto - Imposta sulle transazioni finanziarie	Come da normativa vigente	P	ERARIO	Il compenso è riconducibile alla categoria delle <i>proper fees</i> in quanto per sua natura: - è necessario ai fini della prestazione del servizio di investimento;	LEGITTIMA

Allegato 1- Policy di rilevazione e gestione degli incentivi: MAPPATURA
24 giugno 2025

						- non può entrare in conflitto con l'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi dei clienti.	
Attività accessorie ai servizi di investimento	CAMBIO	Commissioni per l'esecuzione di operazioni in valuta legate alla compravendita di strumenti finanziari	Calcolato in misura percentuale, come da contratto con il cliente.	R	CLIENTE	Il compenso è riconducibile alla categoria delle <i>proper fees</i> in quanto per sua natura: - è necessario ai fini della prestazione del servizio di investimento; - non può entrare in conflitto con l'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi dei clienti.	LEGITTIMA

ALLEGATO 2

IMPORTO RETROCESSIONI PAGATE	SEGMENTAZIONE	Diversificazione strumenti	Valutazione adeguatezza periodica	consulenza patrimoniale e pianificazione successoria / Private	Pubblicazioni/newsletter/ analisi prodotto	
> di 3.500	TOP	x	x	x	x	
tra 3.500 compresi e 1.000	MEDIUM	x	x		x	
tra 1.000 compresi e 0	SMALL	x	x			