

SINTESI DELLA POLITICA AZIENDALE IN TEMA DI INCENTIVI NELLA PRESTAZIONE DEI SERVIZI E DELLE ATTIVITA' DI INVESTIMENTO.

La disciplina MiFID in tema di incentivi si inquadra nell'ambito dei principi generali di correttezza e diligenza, che richiedono agli intermediari di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti. In tale ottica, la nuova normativa si pone l'obiettivo di rendere più trasparenti le forme di remunerazione tra soggetti che prestano servizi di investimento (ad esempio collocamento, gestione di portafogli) di cui l'investitore finale non ha sempre adeguata consapevolezza, come nel caso di retrocessione di commissioni, poiché ne sostiene l'onere indirettamente. Il presente documento è redatto in forma sintetica in esecuzione di tale normativa, con lo scopo di consentire di individuare, con riferimento ai servizi e alle attività di investimento e ai servizi accessori prestati, gli incentivi eventualmente presenti in tali attività e di regolamentare la loro corretta gestione, comprese le eventuali misure di disclosure (informativa) nei confronti dei clienti.

La presente **sintesi della politica aziendale in tema di incentivi** viene fornita ai clienti della Banca Popolare dell'Alto Adige al momento della formalizzazione contrattuale della prestazione dei servizi di investimento. Su loro esplicita richiesta, la Banca fornisce il documento completo. La Banca, in relazione a pagamenti o benefici ricevuti da o pagati a terzi, informa il cliente in merito a quanto segue:

- a) prima della prestazione del servizio accessorio o di investimento, la Banca fornisce al cliente le informazioni relative al pagamento o al beneficio in questione a norma dell'articolo 24, paragrafo 9, secondo comma, della direttiva 2014/65/UE. I benefici non monetari minori possono essere descritti in modo generico. I benefici non monetari di altra natura ricevuti o pagati dalla Banca in relazione al servizio di investimento prestato a un cliente sono quantificati e indicati separatamente;
- b) qualora la Banca 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, la Banca fornisce inoltre ai propri clienti le informazioni sull'importo esatto del pagamento o beneficio ricevuto o pagato ex-post;
- c) almeno una volta all'anno, a patto che riceva o paghi incentivi (continuativi) in relazione ai servizi di investimento prestati ai clienti interessati, la Banca informa i propri clienti su base individuale in merito all'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati. I benefici non monetari minori possono essere descritti in modo generico.

I compensi, commissioni o benefici non monetari sono concepiti per migliorare la qualità del servizio reso al cliente qualora soddisfino tutte le seguenti condizioni:

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

- i. la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui un numero appropriato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con l'impresa di investimento;

- ii. la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti in combinazione o con l'offerta al Cliente, almeno su base annuale, di valutare il persistere dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il Cliente ha investito, o con un altro servizio continuativo in grado di costituire un valore per il Cliente come la consulenza sull'asset allocation ottimale; o
- iii. l'accesso, a un prezzo competitivo, a una vasta gamma di strumenti finanziari che possano soddisfare le esigenze dei Clienti, compreso un numero adeguato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca, insieme o alla fornitura di strumenti a valore aggiunto, come gli strumenti di informazioni oggettivi, che assistono il Cliente interessato nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al Cliente interessato di monitorare, modellare o regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito, o alla fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati agli strumenti finanziari;
- b) non offrono vantaggi diretti all'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 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 di tutti i compensi, commissioni e benefici non monetari ricevuti da terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori; e
- b) registrando il modo in cui i compensi, commissioni e benefici non monetari pagati o ricevuti dall'intermediario, o che quest'ultimo intende impiegare, migliorino la qualità dei servizi prestati ai clienti, nonché le misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

Nel trattamento della tematica degli incentivi, la Banca ha individuato tre aree dove l'eventuale presenza di incentivi possa dar luogo ad incompatibilità o comunque a misure di prevenzione. Tali aree sono:

- il collocamento di quote di OICR (Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio)
- il collocamento di gestioni patrimoniali gestite da Terzi.
- il collocamento di prodotti assicurativi con contenuto finanziario

Collocamento di quote di OICR (Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio).

Nel collocamento di questi strumenti finanziari (in primo luogo fondi di investimento e Sicav), la Banca si appoggia ad un ampio numero di società prodotte, tra le più conosciute ed efficienti del mercato (trattasi di circa 30 società) per un totale di circa 2.500 singoli prodotti. Lo svolgimento del servizio avviene nel rispetto di tutti gli obblighi normativi in tema di prospetti informativi, che contengono comunque l'indicazione di tutte le commissioni esplicite gravanti sul prodotto di interesse del cliente. L'elenco completo delle società e dei prodotti potrà essere consegnato al cliente su sua esplicita richiesta. Il cliente, al momento della sottoscrizione di un fondo di investimento o di una SICAV, per taluni fondi paga commissioni di sottoscrizione nella misura variabile tra 0 e 5,75% dell'importo sottoscritto, a seconda del prodotto scelto.

Di queste commissioni, la Banca ottiene dalla società prodotto una retrocessione da un minimo dell'80% ad un massimo del 100% a fronte della sua attività di consulenza e di collocamento. Il cliente viene informato ex ante di queste commissioni. Inoltre, tutte le società prodotto prevedono commissioni di gestione direttamente a carico del fondo stesso e quindi indirettamente a carico del cliente. Questa commissione di gestione è comunque dettagliatamente esplicitata nel prospetto informativo e varia tra un minimo dello 0,12% ad un massimo del 2,50% per anno. Di tali commissioni, la Banca ottiene un ristorno nella misura variabile tra il 33,33% e l'85%. Questi ristorni sono previsti solo in misura fissa, quindi non variabili in funzione di obiettivi commerciali di volumi intermediati, per non favorire comportamenti della Banca potenzialmente in conflitto di interesse o a non servire al meglio il cliente. Al fine di creare i presupposti necessari per dimostrare la legittimità degli incentivi connessi al collocamento di quote di OICR, la Banca specifica di aver adottato le seguenti misure:

a) in tema di **ACCRESCIMENTO DELLA QUALITA' DEL SERVIZIO RESO:**

- attenzione rivolta all'accrescimento della gamma dei prodotti offerti in relazione al fabbisogno consulenziale della Clientela;
- costante aggiornamento professionale del personale addetto alla consulenza, mediante corsi di formazione interni ed esterni;
- attività di assistenza e supporto alla Clientela nelle fasi pre-contrattuale e post-contrattuale
- abbinamento del servizio di consulenza su base non indipendente all'erogazione di altri servizi di investimento (nel caso questi appartengano a determinate fattispecie particolarmente sensibili alla problematica dei conflitti di interesse);
- la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti in combinazione con la valutazione periodica di adeguatezza con cadenza almeno su base annuale.

b) in tema di **OBBLIGO DI SERVIRE AL MEGLIO GLI INTERESSI DEL CLIENTE:**

- verifica preventiva di conformità, a cura della competente Funzione, in fase di lancio dei prodotti/servizi offerti con contestuale valutazione della struttura commissionale e della relativa "disclosure" da dare ai clienti;
- politiche commerciali per la selezione degli strumenti finanziari da proporre alla Clientela incentrate sull'adeguatezza dello strumento alla tipologia di Cliente (profilo di investimento) e neutrali rispetto all'eventuale presenza di retrocessioni di commissioni;
- adozione della Policy sulla gestione dei Conflitti di Interesse e divulgazione ai consulenti delle istruzioni operative volte al rispetto della policy stessa;
- formalizzazione di procedure operative finalizzate al rispetto delle regole di comportamento.

Al momento della stipula del contratto base servizi di investimento, al cliente viene fornita una sintesi sugli incentivi applicabili (esistenza, natura e modalità di calcolo). Inoltre, al momento di ogni singola sottoscrizione, viene esplicitato l'intero sistema delle commissioni (incentivi) applicabile a quel particolare servizio, prodotto o strumento finanziario.

Collocamento di Gestioni patrimoniali gestite da Terzi

Nel collocamento di questi prodotti (sotto il marchio Eurizon Capital Sgr) la Banca distribuisce non attivamente le gestioni patrimoniali gestite interamente da Terzi. Lo svolgimento del servizio avviene nel rispetto di tutti gli obblighi normativi in tema di prospetti informativi, che

contengono comunque l'indicazione di tutte le commissioni esplicite gravanti sul prodotto di interesse del cliente. L'elenco completo delle linee potrà essere consegnato al cliente su sua esplicita richiesta. Il cliente, al momento della sottoscrizione non paga commissioni di sottoscrizione.

Questa commissione di gestione è comunque dettagliatamente esplicitata nel prospetto informativo e varia tra un minimo dello 0,13% ad un massimo del 2,50% per annui. Di tali commissioni, la Banca ottiene un ristorno nella misura variabile tra il 25% e 70%. Questi ristorni sono previsti solo in misura fissa, quindi non sono variabili in funzione di obiettivi commerciali di volumi intermediati, per non favorire comportamenti della Banca potenzialmente in conflitto di interesse.

A fronte delle commissioni di cui al punto precedente, la Banca attua nei confronti dei clienti le seguenti misure che concorrono ad accrescere la qualità del servizio:

- messa a disposizione di numerose linee di gestione;
- abbinamento del servizio di collocamento con il servizio di consulenza in materia di investimenti;
- analisi portafoglio modello con i clienti in fase pre-vendita, con utilizzo di appositi tools;
- attività di supporto post-vendita, con consegna ai clienti di reportistica, statistiche, misurazione performance ed altri, tutti sotto il marchio BPAA.

Al momento della stipula del contratto servizi di investimenti e della specifica linea di investimento, al cliente viene fornita una sintesi sugli incentivi applicabili (esistenza, natura e modalità di calcolo).

Collocamento di prodotti assicurativi con contenuto finanziario

Nel collocamento di questi prodotti (in primo luogo della società Arca Vita Spa), la banca distribuisce polizze unit linked per un totale di circa 15 singoli prodotti. Lo svolgimento del servizio avviene nel rispetto di tutti gli obblighi normativi in tema di prospetti informativi, condizioni generali di contratto, regolamento e schede prodotto, che contengono comunque l'indicazione di tutte le commissioni esplicite gravanti sul prodotto di interesse del cliente. Il cliente, al momento della sottoscrizione di tali prodotti paga le commissioni di sottoscrizione nella misura variabile tra 0 e 5% dell'importo sottoscritto, a seconda del prodotto scelto. Di queste commissioni, la banca riceve dalla società prodotto e la retrocessione di queste commissioni in una misura che varia da un minimo dell'0% ad un massimo del 52%. Inoltre i prodotti prevedono delle commissioni di gestione direttamente a carico del prodotto stesso e quindi indirettamente a carico del cliente. Questa commissione di gestione è comunque dettagliatamente esplicitata nel prospetto informativo, condizioni generali di contratto, regolamento e scheda prodotto e varia tra un minimo dello 0,10% ad un massimo del 4,50% per anno. Di tali commissioni, la banca ottiene un ristorno nella misura variabile tra il 0 e l'52%. Questi ristorni sono previsti solo in misura fissa, quindi non variabili in funzione di obiettivi commerciali di volumi intermediati, per non favorire comportamenti della banca potenzialmente in conflitto di interesse.

Al fine di creare i presupposti necessari per dimostrare la legittimità degli incentivi connessi alle prestazioni di taluni servizi di investimento, la Banca specifica di aver adottato le seguenti misure:

a) in tema di **ACCRESIMENTO DELLA QUALITA' DEL SERVIZIO RESO**:

- attenzione rivolta all'accrescimento della gamma dei prodotti offerti in relazione all' effettivo fabbisogno consulenziale della Clientela;

- costante aggiornamento professionale del personale addetto alla consulenza, mediante corsi di formazione interni ed esterni;
- attività di assistenza e supporto alla Clientela nelle fasi pre-contrattuale e post-contrattuale
- abbinamento del servizio di consulenza all'erogazione di altri servizi di investimento (nel caso questi appartengano a determinate fattispecie particolarmente sensibili alla problematica dei conflitti di interesse);

b) in tema di **OBBLIGO DI SERVIRE AL MEGLIO GLI INTERESSI DEL CLIENTE:**

- verifica preventiva di conformità, a cura della competente Funzione, in fase di lancio dei prodotti/servizi offerti con contestuale valutazione della struttura commissionale e della relativa "disclosure" da dare ai clienti;
- politiche commerciali per la selezione degli strumenti finanziari da proporre alla Clientela incentrate sull'adeguatezza dello strumento alla tipologia di Cliente (profilo di investimento) e neutrali rispetto all'eventuale presenza di retrocessioni di commissioni;
- adozione della Policy sulla gestione dei Conflitti di Interesse e divulgazione agli operatori delle istruzioni operative volte al rispetto della policy stessa;
- formalizzazione di procedure operative finalizzate al rispetto delle regole di comportamento e dei regolamenti IVASS.

Al momento della stipula del contratto al cliente viene fornito una sintesi sugli incentivi applicabili (esistenza, natura e modalità di calcolo). Su richiesta del cliente gli viene comunque messa a disposizione copia della presente politica degli incentivi. Inoltre, al momento di ogni singola sottoscrizione, viene esplicitato, anche attraverso apposite note sull'ordine, l'intero sistema e l'eventuale presenza delle commissioni (incentivi) applicabile a quel particolare prodotto o strumento finanziario. Variazioni significative e/o rilevanti alla presente policy potranno essere rese disponibili sul sito internet della banca www.volksbank.it o comunicate in occasione del rendiconto periodico.