

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

Il presente documento fornisce alla clientela ed alla potenziale clientela della Banca un' informativa sintetica della politica che Banca Popolare dell'Alto Adige ha adottato in tema di incentivi nella prestazione dei servizi e delle attività di investimento.

Con il termine "incentivi" si intende qualsiasi onorario, compenso, commissione o beneficio non monetario, forma di denaro, beni e servizi (diversi dalle commissioni e competenze normalmente fatturate per il servizio), che un'impresa di investimento o i suoi dipendenti ricevono (o pagano), da (a) un terzo in relazione al servizio prestato al cliente.

La disciplina vigente in tema di incentivi è recata dalla direttiva MiFID II e si inquadra nell'ambito delle disposizioni volte a garantire la protezione degli investitori e, più particolarmente, nell'alveo 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 loro clienti.

### **Incentivi percepibili**

Gli incentivi come sopra definiti sono considerati legittimi esclusivamente quando soddisfano i seguenti requisiti:

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

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

a) siano giustificati dalla prestazione di un servizio aggiuntivo o di livello superiore, proporzionale agli incentivi ricevuti, quale:

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'intermediario;

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 del portafoglio finanziario 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 l'intermediario, insieme o alla fornitura di:

- (i) 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;
- (ii) 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 e sono contrattualizzati con il cliente.

### **Incentivi vietati**

La Banca non ammette che siano percepiti forme di incentivi provenienti da terzi che la inducano ad agire in modo diverso rispetto al fine di servire al meglio gli interessi del cliente e la cui percezione sia tale da modificare il comportamento della Banca stessa.

Pertanto, la Banca considera inaccettabile qualsiasi onorario, compenso, commissione o beneficio non monetario, qualora la prestazione dei servizi pertinenti al cliente sia falsata o distorta a causa dell'onorario, del compenso, della commissione o del beneficio non monetario stessi.

A titolo di esempio sono sicuramente vietati:

- gli incentivi, tra cui la retrocessione di commissioni, in favore della Banca legati al raggiungimento di determinati volumi d'affari;
- gli onorari, i compensi, le commissioni e i benefici monetari o non monetari legati alla ricerca in materia di investimenti che la Banca riceve (paga) da (a) soggetti terzi, non corrisposti in conformità con i requisiti di cui all'articolo 13 della direttiva delegata (UE) 2017/593 della Commissione ed al Libro III, Parte II, Titolo V, capo III del Regolamento Intermediari.

### **Procedure di controllo interne (test di ammissibilità)**

Prima della stipula di accordi che prevedono la percezione di incentivi, ovvero in caso di modifica degli incentivi in essere, essi vengono sottoposti a test di ammissibilità per verificarne la struttura e gli scopi.

Con specifico riferimento all'accrescimento della qualità del servizio per il cliente, vengono in rilievo i seguenti criteri:

- la possibilità di aumentare la gamma di prodotti offerti;

- la prestazione dell'attività di supporto post-vendita;
- l'aumento del soddisfacimento dei bisogni del cliente;

Riguardo all'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente, rileva che gli incentivi:

- non siano sproporzionati rispetto al valore dei servizi prestati alla clientela;
- non siano legati a volumi d'affari.

### **Mappatura e registro degli incentivi**

La Banca ha predisposto una mappatura degli incentivi ed un registro informatico con l'obiettivo di individuare e tracciare, a fronte dei servizi di investimento e/o accessori erogati, le tipologie di commissioni percepite e ricondurre tali commissioni alle corrispondenti fattispecie previste dalla normativa vigente.

### **Informazioni fornite al cliente**

Prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio, la Banca comunica chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, nei modi e nelle forme previsti dalla normativa vigente, l'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti – o qualora l'importo non possa essere accertato – il metodo di calcolo di tale importo.

I benefici non monetari minori sono descritti in maniera generica; i benefici non monetari di altra natura sono quantificati e indicati separatamente.

Qualora sia stato comunicato il solo metodo di calcolo, la Banca provvede a fornire nell'ambito della documentazione annuale relativa a costi, oneri e incentivi le informazioni sull'ammontare del pagamento o del beneficio ricevuto o pagato.

In caso di incentivi continuativi, la Banca annualmente, nell'ambito della predetta documentazione, informa il cliente su base individuale in merito all'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati nel periodo di riferimento. I benefici non monetari minori possono essere descritti in maniera generica. Su richiesta del cliente gli viene comunque messa a disposizione copia della politica degli incentivi. Inoltre, al momento di ogni singola sottoscrizione, viene esplicitato, anche attraverso apposite note sull'ordine, l'eventuale presenza delle commissioni (incentivi) applicabile a quel particolare prodotto o strumento finanziario.

In caso di modifiche apportate alla struttura degli incentivi già in essere verrà consegnata alla clientela la nuova disclosure secondo le modalità indicate nel contratto.

Ogni modifica apportata alla strategia e struttura degli incentivi verrà inoltre pubblicata nella versione aggiornata sul sito web della Banca.

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 prodotto. 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 quote di un fondo di investimento o di azioni di una SICAV, per taluni fondi paga commissioni di sottoscrizione nella misura variabile tra 0 e 5,50% 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 e commissioni di distribuzione direttamente a carico del fondo stesso e quindi indirettamente a carico del cliente. Queste commissioni sono comunque dettagliatamente esplicitate nel prospetto informativo e varia tra un minimo dello 0,00% ad un massimo del 3,00% per anno. Di tali commissioni, la Banca ottiene un ristorno nella misura variabile tra il 25,50% 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.

### **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 0,30% ad un massimo del 2,0% per annui. Di tali commissioni, la Banca ottiene un ristorno nella misura del 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:

- 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).

### **Distribuzione di prodotti di investimento assicurativi**

La banca distribuisce due polizze vita di ramo I (del tipo rivalutabile a gestione separata) e due Multiramo (con partecipazione agli utili e unit linked, derivanti dalla combinazione dei rami I e III). Lo svolgimento del servizio avviene nel rispetto di tutti gli obblighi normativi (anche in tema di conflitti di interesse) mentre in tema di obblighi informativi viene consegnato al cliente, prima della sottoscrizione della proposta o, qualora non prevista, del contratto, l'informativa precontrattuale (Allegato 4 IVASS, Set Informativi composti da: condizioni generali di contratto comprensive del Glossario Assicurativo, KID e Dip Aggiuntivi, 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 1,5% 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'50% ad un massimo del 100%. 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 nella documentazione precontrattuale (set informativo) e varia tra un minimo dello 1,20% ad un massimo del 1,90% per anno. Di tali commissioni, la banca ottiene un ristorno nella misura variabile tra il 33,33% e il 63,16%. 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.

Variazioni significative e/o rilevanti al presente documento di sintesi saranno rese disponibili sul sito internet della banca [www.volksbank.it](http://www.volksbank.it) o comunicate in occasione del rendiconto periodico.