

MiFID II

DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI

CODICE: (GRU)-OPE-FIN-INC-03

Area	Processi Operativi (OPE)
Macro Ambito	Finanza (FIN)
Ambito	Servizi di investimento alla clientela
Perimetro di applicabilità	Gruppo Bancario
Data creazione	01/07/2020
Data ultimo aggiornamento	21/11/2022
Tipologia documento	Policy
Data approvazione Cda Banca del Fucino	24/11/2022
Data approvazione Cda Igea Digital Bank	In corso di recepimento
Data approvazione Cda Fucino Finance	n.a.

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



INDICE

1	PREMESSA	3
2	NORME GENERALI	3
	2.1 <i>Normativa di riferimento</i>	3
	2.2 <i>Mappatura degli incentivi</i>	5
	2.3 <i>Processi di valutazione</i>	5
	2.4 <i>Condizioni di ammissibilità degli incentivi</i>	6
	2.5 <i>Requisiti Organizzativi</i>	8
	2.6 <i>Informativa relativa agli incentivi</i>	8
3	NORME OPERATIVE	9
	3.1 <i>Metodologia utilizzata</i>	9
	3.2 <i>Fase 1- Definizione ruoli e responsabilità</i>	10
	3.3 <i>Fase 2- Analisi normativa</i>	11
	3.4 <i>Mappatura degli incentivi</i>	11
	3.5 <i>Definizione processi operativi e di business</i>	12
	3.6 <i>Monitoraggio</i>	15
4	REVISIONE DELLA POLICY	16
	4.1 <i>Revisione della policy</i>	16

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Pubblicato il: 29/11/2022

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*).

La presente Policy disciplina, pertanto, i processi interni di Banca del Fucino S.p.A. e Igea Digital Bank S.p.A. (entrambe, di seguito, la "Banca") in materia di incentivi e costituisce più in generale 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 [2004/39/CE \(c.d. MiFID I\)](#) 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 \(c.d. MiFID II\)](#).

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. 20307 del 15 febbraio 2018](#) 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 e degli altri intermediari destinatari degli obblighi previsti dalla MiFID II a/da terzi in relazione alla prestazione di un servizio di investimento e/o un servizio accessorio (cd. "*test di legittimità*"), senza venir meno "*all'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente*" nella prestazione degli stessi.

Inoltre, come indicato nei seguenti paragrafi, sussistono tipologie di incentivi considerate ammissibili *ex lege* le quali non sono sottoposte al *test di legittimità*, ossia:

- i pagamenti e/o i benefici che consentono ovvero risultano necessari per la prestazione del servizio al cliente (cd. *proper fee*);
- benefici monetari minori (v. *infra*).

Al fine di una migliore sistematizzazione e chiarezza della disciplina applicabile, la MiFID II distingue a seconda che il compenso sia pagato ovvero percepito in relazione:

- alla prestazione dei servizi di investimento diversi dalla gestione di portafogli e dalla consulenza su base indipendente;
- ai servizi di gestione e di consulenza indipendente;
- alla ricerca in materia di investimenti,

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, occorre prevedere specifiche misure e procedure nell'ambito della *policy* aziendale in materia di conflitti di interesse.

Con riguardo alla disciplina dei prodotti d'investimento assicurativo (cd. IBIPs), il legislatore è intervenuto modificando, per quanto di interesse nella presente Policy, il Regolamento Intermediari il quale detta la

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Pubblicato il: 29/11/2022

disciplina in materia di incentivi agli articoli 135-sexies e ss., in conformità al Regolamento Delegato (UE) 2017/2359. Pertanto, le disposizioni indicate nella presente policy in materia di servizi di investimento trovano applicazione anche con riguardo alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi.

Incentivi in relazione alla prestazione di 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** 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. 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, laddove applicabile, informano la clientela in merito ai meccanismi per trasferire al cliente i compensi, le commissioni o i benefici monetari o non monetari percepiti per la prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio. *Le informazioni sono fornite in una forma comprensibile in modo che i clienti o potenziali clienti possano ragionevolmente comprendere la natura del servizio di investimento e del tipo specifico di strumenti finanziari che sono loro proposti, nonché i rischi connessi e, di conseguenza, possano prendere le decisioni in materia di investimenti con cognizione di causa.*

3. 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 relativi alla prestazione dei servizi di gestione di portafogli e di consulenza in materia di investimenti su base indipendente

Fermo restando quanto previsto dagli artt. 24, comma 1-bis¹ e 24-bis, comma 2, lett. b)², del TUF, 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.

Al riguardo, come chiarito dall'ESMA, la documentazione relativa al rapporto contrattuale instaurato tra l'impresa di investimento ed il cliente dovrebbe fornire evidenza delle modalità di trattamento degli incentivi da parte dell'impresa di investimento, compreso il modo in cui viene assolto l'obbligo normativo di restituire tale denaro al cliente nonché lo status di onorari, commissioni o commissioni monetarie in caso di insolvenza.

Inoltre, l'ESMA ha precisato che, in conformità al considerando 74 della MiFID II, l'impresa di investimento non

¹ L'art. 24, comma 1-bis, del TUF prevede che "Nella prestazione del servizio di gestione di portafogli non devono essere accettati e trattenuti onorari, commissioni o altri benefici monetari o non monetari pagati o forniti da terzi o da una persona che agisce per conto di terzi, ad eccezione dei benefici non monetari di entità minima che possono migliorare la qualità del servizio offerto ai clienti e che, per la loro portata e natura, non possono essere considerati tali da pregiudicare il rispetto del dovere di agire nel migliore interesse dei clienti. Tali benefici non monetari di entità minima devono essere chiaramente comunicati ai clienti".

² L'art. 24-bis, comma 2, lett. b) del TUF prevede che nella prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti su base indipendente "non sono accettati e trattenuti onorari, commissioni o altri benefici monetari o non monetari pagati o forniti da terzi o da una persona che agisce per conto di terzi, ad eccezione dei benefici non monetari di entità minima che possono migliorare la qualità del servizio offerto ai clienti e che, per la loro portata e natura, non possono essere considerati tali da pregiudicare il rispetto del dovere di agire nel migliore interesse dei clienti. Tali benefici non monetari di entità minima sono chiaramente comunicati ai clienti".

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Publicato il: 29/11/2022

può compensare l'incentivo ricevuto con le commissioni dovute dal cliente all'impresa medesima.

Benefici non monetari di minore entità

Tuttavia, la regola generale di divieto di percepire incentivi in relazione ai servizi di consulenza indipendente o di gestione del portafoglio 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.

In particolare, in conformità all'art. 54, comma 3 del Regolamento Intermediari, sono ammissibili esclusivamente i seguenti benefici non monetari di minore entità:

- a) informazioni o documentazione relativa a uno strumento finanziario o a un servizio di investimento di natura generica o personalizzata in funzione di un singolo cliente;
- b) materiale scritto da terzi commissionato e pagato da un emittente societario o da un emittente potenziale per promuovere una nuova emissione da parte della società, o quando il soggetto terzo è contrattualmente impegnato e pagato dall'emittente per produrre tale materiale in via continuativa, 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 nello stesso momento;
- c) partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e le caratteristiche di un determinato strumento finanziario o di un servizio di investimento;
- d) ospitalità di un valore *de minimis* ragionevole, come cibi e bevande a margine di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione di cui alla lettera c).

I benefici non monetari di minore entità 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.

I benefici non monetari di minore entità ammissibili sono comunicati ai clienti prima della prestazione dei servizi di investimento o accessori.

Proper fees

Come anticipato, in conformità all'art. 52, comma 3, del Regolamento Intermediari, sono considerati *ex lege* ammissibili i pagamenti o benefici che consentono ovvero sono necessari per lo svolgimento dei servizi di investimento i quali, 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 ("**Proper Fees**"). A titolo esemplificativo, sono ricompresi nelle *Proper Fees* i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali.

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.

Le imprese di investimento sono chiamate 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 dagli artt. 52-53 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 ricevuti o pagati da terzi in relazione ai servizi di

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Pubblicato il: 29/11/2022

investimento e/o ai servizi accessori 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.

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 incentivi

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 53 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:

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;

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

3) l'accesso, a un prezzo competitivo, a 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

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Pubblicato il: 29/11/2022

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”); e
- 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”); o
- 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 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 nel caso in cui sia superato il cd. **“ Test di legittimità”**), [in conformità all’art. 53 del Regolamento Intermediari](#), 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; o
 - ✓ 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: (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, o (ii) relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati agli strumenti finanziari.
2. Non offrono vantaggi diretti all’impresa di investimento che riceve gli incentivi, ai suoi azionisti o dipendenti senza apportare beneficio tangibile per il singolo cliente.
3. Gli incentivi percepiti o pagati su base continuativa sono giustificati dalla presenza di un beneficio continuativo per il singolo cliente.

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

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

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Pubblicato il: 29/11/2022

previsti in materia di:

- ricerca in materia d'investimenti;
- informativa pre-contrattuale;
- profilatura del cliente e valutazioni di appropriatezza/adequatezza;
- 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 prodotte, a fronte dei servizi resi su diversi strumenti / prodotti finanziari.

2.5 **Requisiti Organizzativi**

La Banca deve 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 la Banca 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 dalla Banca, 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 di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

2.6 **Informativa relativa agli incentivi**

La Banca deve comunicare al cliente le informazioni sia *ex ante* sia *ex post*, relativamente agli incentivi ammissibili. Al riguardo, il comma 5 dell'art. 53 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. 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 generico".*

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

INFORMATIVA EX ANTE

Pagamenti e benefici monetari e non monetari
<p>L'informativa ex ante contiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Esistenza e natura (i.e. se pagati una tantum o in via continuativa); <input type="checkbox"/> Ammontare dei pagamenti e degli incentivi monetari; <input type="checkbox"/> Metodo di calcolo dell'importo, dove sia possibile accertarlo ex ante. <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, la Banca 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.</p>
Benefici non monetari



DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI

Codice: **(GRU)-OPE-FIN-INC-03**

Publicato il: 29/11/2022

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**.

Benefici non monetari minori

I benefici non monetari minori possono essere descritti in modo generico.

INFORMATIVA EX POST

Pagamenti e benefici monetari e non monetari

La Banca fornisce almeno una volta all'anno l'informativa ex post nella quale viene indicato:

- l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati dal cliente. Tale informativa viene fornita dalla Banca sia nel caso in cui non sia stata in grado di quantificare ex ante l'importo dei pagamenti o benefici da pagare limitandosi, dunque, a indicare il metodo di calcolo di tale importo, sia nel caso in cui sussistano incentivi di tipo continuativo.

Benefici non monetari

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**.

Benefici non monetari minori

I benefici non monetari minori possono essere descritti in modo generico.

In relazione al servizio di consulenza indipendente sugli investimenti e alla gestione del portafoglio, la Banca informa 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 Igea Banca ("**Gruppo**"), 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 paragrafi si fornisce una dettagliata descrizione dell'approccio metodologico utilizzato dal Gruppo 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 strutturata nel modo seguente:



DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI

Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03

Publicato il: 29/11/2022



• Individuazione delle Funzioni e dei soggetti responsabili per la rilevazione e gestione degli incentivi
• Attribuzione delle responsabilità

• Analisi dei criteri di identificazione dei compensi, commissioni, benefici non monetari pagati / percepiti dalla Banca che rilevano ai fini di incentivi
• Analisi delle fattispecie di incentivi previste dalla normativa.

• Rilevazione delle tipologie di commissioni per servizio di investimento / accessorio
• Effettuazione dei "Test di legittimità"
• Ricoduzione degli incentivi rilevati alle categorie ammesse / vietate secondo le disposizioni normative
• Analisi singole fattispecie di commissioni "critiche"
• Individuazione delle possibili misure di gestione

• Scelte operative e di business effettuate dalla Banca
• Definizione del nuovo assetto commissionale
• Informativa alla clientela
• Aggiornamento / revisione della contrattualistica

• Monitoraggio continuo dei compensi, commissioni, benefici non monetari pagati / percepiti dalla Banca al fine di garantirne la conformità normativa

3.2 Fase 1- Definizione ruoli e responsabilità

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 i servizi accessori prestati, nonché la distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi. In particolare, il Consiglio di Amministrazione di Banca del Fucino S.p.A. approva la presente Policy in materia di incentivi, sulla base delle proposte formulate dalla Funzione Compliance e dalle competenti unità organizzative. Inoltre:

- ❑ la **Direzione Commercial Banking / Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi** ha la responsabilità di proporre l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto delle linee guida adottate dal Consiglio di Amministrazione di Banca del Fucino S.p.A., nonché di condurre le trattative delle condizioni contrattuali con i fornitori di servizi/le società prodotte, nei limiti delle proprie attribuzioni;
- ❑ la Funzione **Compliance** controlla e valuta l'adeguatezza e l'efficacia dei presidi organizzativi adottati in conformità alla Policy, avvalendosi, ove necessario, della collaborazione dell'alta dirigenza e delle strutture aziendali competenti. Al fine di assicurare la corretta identificazione, classificazione e valutazione della legittimità degli incentivi così come definiti nella Policy, tale Funzione: (i) **in sede di Comitato Prodotti** esamina, **per i profili di competenza**, le nuove strutture commissionali proposte dalla **Direzione Commercial Banking / Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi** e analizza le bozze di ciascun nuovo accordo o proposta di modifica di accordo già esistente che regola la materia degli incentivi; (ii) fornisce il proprio supporto alla **Divisione Affari / Direzione Private Banking / Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi** nella individuazione e verifica *ex ante* dell'esistenza e dell'ammissibilità di eventuali incentivi pagati / percepiti relativamente a quanto descritto al punto precedente. Restano ferme periodicamente le attività di verifica *ex post* in merito all'adeguatezza delle procedure 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.

La Funzione **Compliance** inoltre fornisce supporto alla **Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi**, al fine 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 processi operativi, sulla base delle valutazioni eseguite in proprio, nonché tenendo conto delle indicazioni fornite dalle competenti Funzioni aziendali.

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Pubblicato il: 29/11/2022

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**, che si avvale del supporto dell'U.O. **Organizzazione** e dell'U.O. **Back Office**.

3.4 Mappatura degli incentivi

La Funzione Compliance, con il supporto della **Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi**, 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 nonché alla distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi (IBIPs)**, 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 dell'attività di identificazione degli incentivi, sono stati utilizzati i seguenti *driver* di analisi:

- la fattispecie MiFID II rilevante ai fini del regime degli incentivi (*i.e. proper fees*, benefici non monetari minori ovvero compensi pagati o ricevuti da terzi in relazione ad un servizio di investimento non rientranti nelle *proper fees* o nei benefici non monetari minori);
- il servizio di investimento/accessorio o di distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi (IBIPs) 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 degli incentivi;
- l'informazione in merito al fatto che gli incentivi sono ricevuti o corrisposti dalla Banca;
- i soggetti coinvolti nel servizio offerto;
- le informazioni relative al test di ammissibilità e le indicazioni circa le modalità con le quali valutare la legittimità degli incentivi;
- le potenziali misure di gestione relative agli incentivi;
- gli eventuali orientamenti forniti dall'ESMA 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 53 del Regolamento Intermediari.

I servizi 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
- Distribuzione di prodotti di investimento assicurativi (IBIPs)
- Distribuzione di quote di OICR.

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

- Tipologia del servizio prestato
- Controparte
- Strumento/Prodotto finanziario
- Tipo incentivo
- Metodo calcolo

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Pubblicato il: 29/11/2022

- Retrocessione
- Test legittimità
- Esito test

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**. Nel caso di sottoscrizione di nuovi accordi commerciali e/o modifica di accordi esistenti, che siano potenzialmente fonte di incentivi, la **Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi** 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, 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, si è dotato di 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 suddetto 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:

- (i) il beneficio sia legittimo in quanto ascrivibile alle *proper fees* ovvero ai benefici non monetari minori indicati nel Paragrafo 2.1. della presente Policy; o, in alternativa,
- (ii) il compenso / commissione / beneficio non monetario pagato / percepito da un terzo in relazione alla prestazione di un servizio di investimento accresca effettivamente la qualità del servizio reso al Cliente ("test positivo") e non ostacoli l'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi dello stesso ("test negativo").

Il requisito relativo all' *accrescimento della qualità del servizio prestato*, è rilevabile ove siano soddisfatte tutte le condizioni indicate al precedente Paragrafo 2.4 della presente Policy.

Si precisa che anche in relazione 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 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 prodotto di piccoli doni e forme d'ospitalità di scarso rilievo;
- ricezione dalle società prodotto di materiale informativo, con modalità diverse, destinato al personale di vendita e/o ai clienti;
- predisposizione congiunta (Banca, società prodotto) di campagne pubblicitarie esclusivamente con carattere informativo;
- organizzazione di eventi di carattere info-formativo al personale di vendita delle Banche del Gruppo,

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Publicato il: 29/11/2022

organizzati presso la società prodotto, 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 **Direzione Private Banking e/o della Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi** deve preventivamente:

- ricevere formale richiesta di partecipazione all'evento da parte della società prodotto/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 alla 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:

- 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 prodotto 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.

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" della presente Policy.

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, **da sottoporre alla successiva approvazione del Comitato Prodotti**, è affidata, in conformità con le indicazioni del piano strategico, alla **Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi**, la quale si avvale, ciascuna per le proprie competenze, del supporto delle seguenti U.O.:
 - ✓ **Funzione Compliance**, per quanto attiene alla verifica della conformità normativa delle convenzioni di collocamento di prodotti / strumenti finanziari di terzi relativamente ai profili in



DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI

Codice: **(GRU)-OPE-FIN-INC-03**

Publicato il: **29/11/2022**

oggetto, con specifico riferimento alle condizioni di ammissibilità degli incentivi percepiti / corrisposti, segnalando – con il coinvolgimento della Funzione Legale - 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 prodotto 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;
 - ✓ **Direzione Controlli**, 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 Affari Legali e Societari**, 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.).

Altresì, 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, al fine della mitigazione dei rischi, sono state assegnate alla Funzione **Compliance** le competenze in materia di verifica dell'ammissibilità del modello distributivo / commerciale tempo per tempo adottato, come sopra indicato.

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 del Regolamento Intermediari, come precisato al precedente Paragrafo 2.6 della presente Policy.

Gli obblighi sopra descritti, oltre che attraverso una informativa di natura sintetica fornita nel contesto dell'informativa precontrattuale MIFID II, 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 II (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

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Pubblicato il: 29/11/2022

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
Spese una tantum 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
Spese correnti 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
Tutti i costi per le operazioni 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
Costi accessori	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** che si avvale, ciascuna per le sue competenze, del supporto e della collaborazione delle sotto riportate Funzioni aziendali / Unità Organizzative:

- Organizzazione;
- Direzione Commerciale ;**
- Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi;**
- Back Office;
- Direzione Affari Legali e Societari;**
- Internal Audit.

In particolare, la fase di monitoraggio ha lo scopo di verificare, su base continuativa, 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 Funzione Compliance:

- riceve dalla Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi** 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, **in sede di Comitato Prodotti**, 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, in coerenza alle previsioni della Policy di Gruppo "Product Approval";**

	DISCIPLINA IN MATERIA DI INCENTIVI	
	Codice: (GRU)-OPE-FIN-INC-03	Publicato il: 29/11/2022

- 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;
- 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 delle proprie informative periodiche agli Organi Aziendali specifica informativa sulle attività di verifica svolte anche in tema di incentivi, come da pianificazione annuale degli interventi di conformità.

4 REVISIONE DELLA POLICY

4.1 Revisione della policy

Il presente documento è oggetto di revisione annuale (o con maggiore frequenza, qualora se ne ravvisasse la necessità), a cura della Funzione **Compliance**, di concerto con la **Direzione Wealth Management & Prodotti Assicurativi**, la Direzione **Operations** e la Funzione **Internal Audit**.

Eventuali modifiche sono sottoposte all'approvazione dal Consiglio di Amministrazione di Banca del Fucino S.p.A. su proposta dell'Amministratore Delegato.