



## Policy di gestione degli incentivi

## Sommario

|     |  |    |
|-----|--|----|
| 1.  | Obiettivo del documento .....  | 3  |
| 2.  | Premessa .....   | 3  |
| 2.1 | Sintesi delle disposizioni normative .....   | 4  |
| 3.  | Processo per la rilevazione e gestione degli incentivi .....   | 7  |
| 3.1 | Fase I - Individuazione dei soggetti/delle Funzioni responsabili per la rilevazione, gestione e validazione degli incentivi .....  | 7  |
| 3.2 | Fase II - Individuazione delle fattispecie di compensi, commissioni o benefici non monetari che potrebbero essere oggetto di pagamento/ricezione ("Mappatura Incentivi"). .... | 8  |
| 3.3 | Fase III - Analisi ammissibilità degli incentivi (test di ammissibilità).....  | 9  |
| 3.4 | Fase IV - Monitoraggio nel continuo degli incentivi .....  | 10 |
| 3   | Allegato I – Sintesi dei compensi riconosciuti dalla SIM a Banca Generali.....   | 13 |
| 4   | Allegato II - Test di ammissibilità .....  | 15 |

## 1. Obiettivo del documento

L'obiettivo del presente documento consiste nel formalizzare le linee guida attraverso cui BG Saxo SIM S.p.A. (di seguito la "SIM") rileva e gestisce gli incentivi pagati/ percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori.

Il documento individua le fasi relative al processo di rilevazione e gestione degli incentivi e descrive brevemente le attività principali relative a ciascuna fase del processo.

## 2. Premessa

La direttiva 2014/65/UE in materia di mercati degli strumenti finanziari ("MiFID II"), la Delibera

Consob n. 20307/2018 ("Regolamento Intermediari") e la Direttiva Delegata UE 2017/593 (di seguito nell'insieme "Normativa MiFID II"), hanno rafforzato alcuni presidi di tutela per gli investitori rispetto alla normativa precedentemente applicabile tra cui un'articolata regolamentazione in tema di "incentivi".

Si definiscono incentivi tutte le tipologie di compensi o commissioni o benefici non monetari ricevuti/pagati dagli intermediari a fronte della prestazione dei servizi di investimento e accessori. A seconda del tipo di incentivo vengono, inoltre, previste regole diverse. In primo luogo, vi è la tipologia degli incentivi "legittimi in sé", riconducibili alle seguenti sottocategorie:

- le commissioni pagate dai clienti agli intermediari per il servizio di investimento/accessorio da questi prestatore;
- ulteriori commissioni e spese pagate dai clienti agli intermediari, necessarie per la prestazione del servizio al cliente (cosiddette proper fee), quali ad esempio costi di custodia, commissioni di regolamento, prelievi obbligatori (imposte), spese 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;
- benefici non monetari minori qualora ne ricorrano i presupposti di legge.

La Normativa MiFID II considera, poi, anche altre tipologie di incentivi legittimi sottoposti, tuttavia, a determinate condizioni, dovendo soddisfare specifici requisiti (incentivi soggetti al test di legittimità).

Caratteristica di tali incentivi è che sono pagate agli (dagli) intermediari da (ad) altri soggetti, non riconducibili né a pagamenti eseguiti da terzi per conto dei clienti, né a

pagamenti che possono essere ricompresi tra le *proper fee*. Per risultare legittimi occorre che gli intermediari rendano noti ai clienti, preliminarmente alla sottoscrizione del contratto, gli incentivi che caratterizzano il servizio di investimento prestato, esplicitandone l'esistenza, la natura e l'importo (ovvero il metodo di calcolo); inoltre, gli intermediari devono assicurare che detti pagamenti siano volti ad accrescere la qualità del servizio reso e non ostacolino l'adempimento da parte dell'impresa di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.

L'obiettivo del presente documento consiste nel formalizzare le linee guida attraverso cui BG Saxo SIM S.p.A. (di seguito la "SIM") rileva e gestisce gli incentivi pagati/ percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori.

Il documento individua le fasi relative al processo di rilevazione e gestione degli incentivi e descrive brevemente le attività principali relative a ciascuna fase del processo.

## 2.1 Sintesi delle disposizioni normative

Si fornisce di seguito una sintesi delle previsioni del Regolamento Intermediari relative agli incentivi ed applicabili alla SIM.

### Incentivi (art. 52 RI)

Ai sensi della Normativa MIFID II, la SIM, in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio, non può pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetari a o 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.

In particolare, compensi, commissioni o benefici non monetari sono considerati come concepiti per migliorare la qualità del servizio prestato al cliente qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni (art. 53 RI):

- a) sono giustificati dalla prestazione di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente, proporzionale al livello di incentivi ricevuti, quale:

- i. la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti unitamente all'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati che includa un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non abbiano legami stretti con l'intermediario;
  - ii. la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti in combinazione alla valutazione, almeno su base annuale, del persistere dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito, ovvero alla fornitura di 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 appropriato di strumenti di soggetti terzi che non hanno legami stretti con l'intermediario, insieme o alla fornitura di:
    1. strumenti a valore aggiunto, come gli strumenti di informazioni oggettivi che assistono il cliente nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al cliente interessato di monitorare, modellare e regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito, o
    2. rendiconti periodici sulla performance nonché su costi e oneri collegati agli strumenti finanziari;
- b) non offrono vantaggi diretti all'intermediario che riceve gli incentivi, ai suoi azionisti o dipendenti, 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.

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.

La SIM rispetta i requisiti succitati a titolo permanente fintantoché continua a pagare o ricevere il compenso, la commissione o il beneficio non monetario.

#### **Benefici non monetari minori (art. 54 RI)**

Fatto salvo quanto precedentemente indicato, si considerano benefici non monetari minori accettabili i seguenti:

- informazioni o documentazione relativa a uno strumento finanziario o a un servizio di investimento di natura generica ovvero personalizzata in funzione di uno specifico cliente;
- 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 quest'ultimo sia
- messo a disposizione di qualsiasi intermediario che desideri riceverlo o del pubblico in generale
- nello stesso momento;
- partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e le caratteristiche di un determinato strumento finanziario o servizio di investimento;
- 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 precedente.
- I benefici non monetari di minore entità di cui sopra devono essere ragionevoli e proporzionati e tali da non incidere sul comportamento dell'intermediario in alcun modo che sia pregiudizievole per gli interessi del cliente.

### Registrazioni (art. 53 RI)

La SIM 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 pertinente fornito al cliente:

- a) tenendo un elenco interno di tutti i compensi, commissioni e benefici non monetari che la SIM riceve da terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori;
- b) registrando il modo in cui i compensi, commissioni e benefici non monetari pagati o ricevuti dalla SIM, o che essa intende impiegare, migliorino la qualità dei servizi prestati ai clienti nonché le misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere della SIM di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

La SIM, al fine di stabilire l'ammissibilità di ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato a terzi, verifica che vi sia un effettivo accrescimento della qualità del servizio fornito al cliente, che adempia all'obbligo di agire nel migliore interesse del cliente e che il cliente sia stato preventivamente informato. All'esito di queste verifiche, la SIM attesta l'ammissibilità dell'incentivo.

### 3. Processo per la rilevazione e gestione degli incentivi

Il processo per la rilevazione e la gestione degli incentivi si articola in più fasi che possono sinteticamente riassumersi come segue:

1. Individuazione dei soggetti/delle Funzioni responsabili per la rilevazione, gestione e validazione degli incentivi;
2. Individuazione delle fattispecie di compensi, commissioni o benefici non monetari che potrebbero essere oggetto di pagamento/ricezione ("Mappatura Incentivi");
3. Analisi ammissibilità degli incentivi (test di ammissibilità) e individuazione delle azioni volte ad accrescere la qualità del servizio reso al cliente;
4. Monitoraggio nel continuo degli incentivi.

#### 3.1 Fase I - Individuazione dei soggetti/delle Funzioni responsabili per la rilevazione, gestione e validazione degli incentivi

La SIM, in relazione ai servizi svolti (negoziante per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti e ricezione e trasmissione di ordini) ha individuato al proprio interno i seguenti soggetti/Funzioni coinvolte nel processo di rilevazione, gestione e validazione degli incentivi.

In particolare, è stata attribuita all'Amministratore Delegato la responsabilità di definire l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, comprese eventuali forme di commissioni o benefici rientranti nella definizione d'incentivi.

Alla Funzione di Compliance è stato assegnato il compito di fornire il supporto consulenziale e

l'assistenza necessari alla corretta definizione degli assetti commissionali, al fine di assicurarne nel continuo la conformità rispetto alle disposizioni regolamentari applicabili agli incentivi.

La Funzione di Compliance assume una rilevanza centrale anche con riferimento al monitoraggio delle regole e dei processi aziendali adottati, controllando e valutando periodicamente l'adeguatezza delle procedure e delle misure adottate per la corretta prestazione dei servizi di investimento e accessori. Spetta, infatti, a quest'ultima il compito di verificare lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione delle commissioni percepite/pagate dalla SIM, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità identificato.

### 3.2 Fase II - Individuazione delle fattispecie di compensi, commissioni o benefici non monetari che potrebbero essere oggetto di pagamento/ricezione ("Mappatura Incentivi").

La SIM ha predisposto la mappatura degli incentivi con l'obiettivo di individuare, a fronte dei servizi di investimento erogati, le tipologie di Incentivi percepite/pagate e ricondurre tali commissioni alle corrispondenti fattispecie previste dalla Normativa MiFID II.

In particolare, nello svolgimento dell'attività d'identificazione degli incentivi, la SIM ha utilizzato le seguenti linee guida:

- il servizio di investimento offerto a fronte del quale la commissione viene percepita/pagata;
- la tipologia e la descrizione della commissione/compenso;
- 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 (i servizi resi, le azioni intraprese per accrescere la qualità del servizio reso al cliente in relazione agli incentivi).

I servizi di investimento/accessori considerati dalla SIM nel proprio perimetro di analisi sono i seguenti:



- negoziazione per conto proprio,
- esecuzione di ordini per conto dei clienti e
- ricezione e trasmissione di ordini.

Una rappresentazione di sintesi degli incentivi che la SIM riconoscerà a Banca Generali è fornita nell'allegato I, in fondo alla presente procedura.

### 3.3 Fase III - Analisi ammissibilità degli incentivi (test di ammissibilità)

La SIM al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare compensi e commissioni che non siano consentite dalla normativa, ha predisposto appropriate disposizioni organizzative per presidiare la corretta e costante individuazione e gestione degli incentivi.

Tali disposizioni sono volte a garantire che le funzioni aziendali incaricate, preventivamente alla prestazione di ciascun servizio, valutino l'assetto commissionale adottato, esaminando attentamente i seguenti elementi:

- la natura delle eventuali competenze da ricevere o da pagare;
- i criteri di calcolo;
- le modalità di pagamento;
- le circostanze a fronte delle quali vanno corrisposte;
- la correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati al cliente.

In presenza di incentivi pagati o ricevuti da soggetti terzi, viene verificata la relativa legittimità accertando il rispetto delle condizioni espressamente indicate dalla normativa. In particolare, tale valutazione consiste nell'accertare, prima di procedere con la prestazione dei servizi di investimento/accessori, che il pagamento delle suddette competenze accresca effettivamente la qualità del servizio reso al cliente e non ostacoli l'obbligo della SIM di servire al meglio gli interessi dello stesso.

Nell'analisi delle suddette condizioni di ammissibilità, la SIM ha preventivamente individuato la tipologia di servizio reso al cliente e le specifiche obbligazioni, contrattuali e non contrattuali, collegate al servizio medesimo. In particolare, al fine di

attestare l'accrescimento della qualità del servizio prestato, la SIM ha tenuto opportunamente conto dei seguenti elementi:

- la prestazione di attività di supporto e assistenza alla clientela sia in fase precontrattuale, sia nelle fasi successive;
- la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimento 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.

Per una schematizzazione del test di ammissibilità si rimanda all'Allegato II, in fondo alla presente procedura.

Con l'obiettivo di adempiere all'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente, la SIM ha provveduto all'adozione di misure organizzative ed operative complementari, finalizzate alla corretta gestione di potenziali conflittualità. In particolare:

- procedure efficaci per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi da parte delle funzioni incaricate, in fase di definizione degli accordi commerciali e in fase di strutturazione/individuazione dei prodotti;
- formalizzazione di procedure operative finalizzate all'osservanza delle regole di comportamento che siano neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi;
- 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.

### 3.4 Fase IV - Monitoraggio nel continuo degli incentivi

Al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, la Funzione Compliance è stata incaricata dalla SIM di verificare la legittimità delle commissioni nonché la correttezza e completezza delle informazioni fornite ai clienti.

Le verifiche sono svolte con periodicità annuale.

Nel caso di modifiche all'assetto commissionale, la Funzione Compliance verifica che queste rispettino le disposizioni normative e siano prontamente comunicate al cliente. La Funzione Compliance ha, altresì, il compito di supportare e fornire un parere in merito all'ammissibilità o inammissibilità degli incentivi.

*Informativa ai clienti*

La SIM, prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio, fornisce al cliente le

informazioni relative al pagamento o al beneficio ricevuto o pagato da/a terzi in modo completo, accurato e comprensibile. Qualora non sia possibile quantificare ex-ante l'importo del pagamento o del beneficio da ricevere o pagare, comunica ai clienti il metodo di calcolo di tale importo. In questo ultimo caso rende noto ex-post l'esatto ammontare del pagamento o del beneficio ricevuto o pagato.

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.

Nel caso di incentivi continuativi, la SIM comunica singolarmente ai clienti, almeno una volta l'anno, l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati.

#### Ricerca in materia di investimenti

La fornitura di ricerca in materia di investimenti da parte di terzi agli intermediari che prestano il servizio di gestione di portafogli o altri servizi di investimento o accessori non è considerata un incentivo se viene pagata:

- a) direttamente dagli intermediari mediante risorse proprie;
- b) attraverso un apposito conto di pagamento per la ricerca controllato dagli intermediari, purché siano soddisfatte le seguenti condizioni:
  - i. il conto di pagamento è finanziato da uno specifico onere per la ricerca a carico dei clienti;
  - ii. gli intermediari stabiliscono e valutano regolarmente un budget per la ricerca;
  - iii. gli intermediari sono responsabili della tenuta del conto di pagamento. La gestione di tale conto può essere delegata a terzi, purché ciò agevoli l'acquisto della ricerca fornita da terzi e i pagamenti a favore di quest'ultimi siano effettuati, senza indebiti ritardi, a nome degli intermediari, conformemente alle loro istruzioni;
  - iv. gli intermediari valutano regolarmente, sulla base di rigorosi criteri, la qualità della ricerca acquistata e come la stessa è in grado di contribuire all'assunzione di decisioni di investimento nell'interesse dei clienti.

Altresì, nel caso in cui gli intermediari utilizzino un conto di pagamento per la ricerca, forniscono ai clienti:

- a) prima della prestazione dei servizi di investimento, informazioni sull'importo previsto nel budget per la ricerca e sull'entità dell'onere per la ricerca stimato per ciascun cliente;
- b) su base annuale, informazioni sui costi totali che ciascun cliente ha sostenuto per la ricerca;
- c) su richiesta dei clienti o della Consob, un elenco dei fornitori di ricerca che sono stati pagati mediante tale conto, nonché, con riferimento a un determinato periodo di tempo, l'importo totale a loro erogato, i benefici e i servizi ricevuti e un confronto tra gli importi totali spesi utilizzando tale conto e quelli fissati nel budget, indicando eventuali retrocessioni o eccedenze qualora residuino disponibilità sul conto.

La SIM, attualmente, non si avvale di servizi di ricerca da parte di terzi.

### 3 Allegato I – Sintesi dei compensi riconosciuti dalla SIM a Banca Generali

La SIM ha stipulato un accordo con Banca Generali, la quale si impegna a commercializzare in esclusiva i servizi offerti dalla SIM mentre quest'ultima corrisponderà a Banca Generali:

- Il 47,50% sul totale delle commissioni incassate dalla SIM a fronte dei servizi da questa prestati, nel caso in cui gli stessi siano forniti in relazione ai clienti di Banca Generali senza consulente finanziario assegnato (B2C);
- Il 78% sul totale delle commissioni incassate dalla SIM a fronte dei servizi da questa prestati, nel caso in cui gli stessi siano forniti in relazione ai clienti di Banca Generali assistiti da un consulente finanziario (B2B2C).

A fronte dei compensi in questione Banca Generali, oltre ad offrire ai Clienti della SIM la possibilità di accedere ai servizi di questa, fornirà nel continuo ai medesimi Clienti i seguenti servizi a titolo gratuito:

- a) Consulenza in materia di investimenti non indipendente in relazione agli strumenti finanziari oggetto dei servizi offerti dalla SIM (solo per i clienti B2B2C);
- b) Valutazione su base almeno annuale dell'adeguatezza continuativa degli strumenti finanziari oggetto delle operazioni di investimento realizzate dai Clienti (solo per i clienti B2B2c);
- c) Calcolo e messa a disposizione di parametri di rischiosità a livello di VaR di portafoglio nel continuo;
- d) Calcolo e messa a disposizione di misure integrative della rischiosità di portafoglio (es. expected shortfall) nel continuo;
- e) Calcolo e messa a disposizione di misure di efficienza ed efficacia del portafoglio (es. tail risk strategies) nel continuo;
- f) Assistenza tramite "contact center";
- g) Servizio di custodia e amministrazione degli strumenti finanziari oggetto delle operazioni cui si riferiscono i Servizi.

I succitati compensi sono stati valutati dalla SIM quali ammissibili, in quanto i servizi offerti dalla Banca hanno l'obiettivo principale di migliorare la qualità del servizio prestato al cliente, non offrono vantaggi diretti alla SIM e garantiscono un beneficio



continuativo al cliente nonché ragionevole e proporzionato in quanto il valore dell'incentivo pagato è proporzionato al valore del servizio reso al cliente.

## 4 Allegato II - Test di ammissibilità

