



Documento informativo di sintesi relativo alla Politica di
rilevazione e gestione degli incentivi del
CREDITO COOPERATIVO DI PALIANO

Delibera del Consiglio di Amministrazione del 26/01/2010

PREMESSA

In conformità alle disposizioni previste dalla Direttiva 2004/39/CE (c.d. MiFID), il Credito Cooperativo di Paliano (di seguito la "Banca") ha stabilito delle soluzioni organizzative in tema di incentivi. Si definiscono incentivi tutte le tipologie di pagamenti ricevuti/effettuati dagli intermediari a fronte della prestazione dei servizi di investimento e accessori. A seconda del tipo di incentivo vengono, inoltre, previste regole diverse.

L'obiettivo del presente documento è quello di descrivere in forma sintetica la strategia seguita dalla Banca per la rilevazione e la gestione degli incentivi.

DESCRIZIONE DELLA POLITICA SEGUITA DALLA BANCA PER GESTIONE DEGLI INCENTIVI

In primo luogo, vi è la tipologia degli incentivi "**legittimi in sé**", riconducibili alle seguenti sottocategorie¹:

- le commissioni pagate dai clienti agli intermediari per il servizio di investimento/accessorio da questi prestato (*items provided by the client*);
- ulteriori commissioni e spese pagate dai clienti agli intermediari, necessarie per la prestazione del servizio al cliente (*proper fee*), quali ad esempio costi di custodia, commissioni di regolamento, prelievi obbligatori (imposte), spese legali.

La MiFID considera, poi, anche altre tipologie di **incentivi legittimi**. Essi sono, tuttavia, sottoposti a **condizione**, dovendo soddisfare specifici requisiti (incentivi soggetti al *test* di legittimità). Caratteristica di tali commissioni 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, pertanto, 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);
- assicurino che detti pagamenti siano volti ad accrescere la qualità del servizio reso e non ostacolino l'adempimento da parte dell'impresa del dovere di servire al meglio gli interessi dei clienti.

In conformità alle disposizioni dell'art. 15, comma 2, lett. c) del Regolamento Congiunto Banca d'Italia-Consob, secondo le quali gli intermediari "*adottano, applicano e mantengono procedure di controllo di conformità e di linea che garantiscano il rispetto a tutti i livelli dell'intermediario, delle disposizioni adottate per la prestazione dei servizi, ivi comprese quelle relative alla corresponsione e alla percezione degli incentivi*", il Credito Cooperativo di Paliano ha predisposto un documento denominato: "Rilevazione e gestione degli incentivi" che descrive dettagliatamente come la Banca rileva e gestisce gli incentivi pagati/percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori. Di seguito ne viene data una breve sintesi.

ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ

La Banca, 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 accessori prestati.

In particolare, è stata attribuita alla Funzione Finanza, congiuntamente con la Funzione Commerciale, la responsabilità di definire l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto delle linee guida disposte dalla Banca.

Inoltre, è stato assegnato alla Funzione di *Compliance* 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.

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. Spetterà, infatti, a quest'ultima il compito di verificare lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione delle commissioni percepite/pagate dalla Banca, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità identificato.

ANALISI RIFERIMENTI NORMATIVI SUGLI INCENTIVI

Le disposizioni normative sugli incentivi si sostanziano in una generale preclusione circa la possibilità di ricevere (o offrire) pagamenti o altri benefici connessi alla prestazione dei servizi di investimento e/o accessori, ad eccezione di tre ipotesi espressamente menzionate dalla normativa, enumerate nelle lettere a), b) e c), comma 1, art. 52, del Regolamento Intermediari (di seguito "RI").

Nel dettaglio, tale articolo recita testualmente: "*gli intermediari non possono, in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio ad un cliente, versare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere prestazioni non monetarie ad eccezione di:*

¹ Tipologie di incentivi riconducibili rispettivamente alle lettere a) e c) dell'art. 52, c.1, del Nuovo Regolamento Intermediari

- a) *compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un cliente o da chi agisca per conto di questi;*
- b) *compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un terzo o da chi agisca per conto di questi qualora siano soddisfatte le seguenti condizioni:*
 - *l'esistenza, la natura e l'importo di compensi, commissioni o prestazioni, o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, sono comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio;*
 - *il pagamento di compensi o commissioni o la fornitura di prestazioni non monetarie è volta ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente e non deve ostacolare l'adempimento da parte dell'intermediario dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente;*
- c) *compensi adeguati che rendano possibile la prestazione dei servizi o siano necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le commissioni di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le spese legali, e che, per loro natura, non possano entrare in conflitto con il dovere dell'impresa di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti."*

Sulla base delle precisazioni fornite dal *Comitato delle autorità vigilanza europee*, di seguito *CESR*, le disposizioni dell'art 26 della *Direttiva di emanazione delle misure tecniche di esecuzione*, di seguito *D2*, e del corrispondente art 52 del *Regolamento congiunto Banca D'Italia/Consob*, di seguito *RI*, non si riferiscono ai pagamenti effettuati all'interno delle imprese di investimento (come ad esempio i programmi di bonus interni), sebbene questi possano rilevare ai fini del regime del conflitto di interessi di cui all'art. 21 della *D2* (e del corrispondente art. 24 del *Regolamento congiunto*). Inoltre, tali disposizioni normative non si applicano alle regalie e alle forme di ospitalità di modico valore.

Con riferimento ai soggetti rilevanti² (ivi inclusi, quindi, gli agenti collegati /promotori finanziari) che agiscono per conto dell'intermediario in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori, l'inquadramento di eventuali incentivi da questi percepiti, pagati dalla Banca stessa, segue le medesime considerazioni sopra svolte in tema di bonus interni, non rientrando, quindi, nel campo di applicazione dell'art. 52 del *RI*³.

Relativamente alle disposizioni normative volte a disciplinare l'organizzazione interna delle imprese di investimento, il *Regolamento congiunto Banca d'Italia - Consob*, all'art. 15, prevede che tali soggetti adottino, applichino e mantengano adeguate "procedure di controllo di conformità e di linea che garantiscano il rispetto a tutti i livelli dell'intermediario, delle disposizioni adottate per la prestazione di servizi, ivi comprese le disposizioni relative alla corresponsione e alla **percezione di incentivi**".

A tal proposito, con particolare riguardo all'**informativa da fornire alla clientela** in ottemperanza a quanto disposto dall'art. 52, del *RI*, gli intermediari finanziari possono decidere di comunicare i termini essenziali degli accordi conclusi in materia di compensi, commissioni o prestazioni non monetarie, in forma sintetica, comunicando ulteriori dettagli su richiesta del cliente. Le Banche dovranno definire, pertanto, preventivamente all'erogazione di ciascun servizio di investimento, i seguenti aspetti:

- la modalità più corretta per effettuare tale informativa preventiva alla clientela. A riguardo, secondo quanto disposto dall'art. 37 del *RI*, nei nuovi contratti predisposti dovranno essere indicate le remunerazioni spettanti all'impresa di investimento o i criteri oggettivi adottati per la loro determinazione, specificando inoltre le relative modalità di percezione e, ove non diversamente comunicati, gli incentivi ricevuti in conformità all'articolo 52 del *RI*;
- le informazioni da rendere note ai clienti.

La disciplina sugli incentivi si applica alle imprese di investimento indipendentemente dal ruolo da esse ricoperto nel flusso di pagamento degli incentivi. A tale riguardo, la Raccomandazione n. 6 lett.c del *CESR* precisa che quando più entità sono coinvolte nel canale di distribuzione, ogni impresa che presta un servizio di investimento o accessorio deve fornire l'informativa in oggetto al cliente⁴. Ove, pertanto, entrambi i soggetti (colui che paga e colui che riceve l'incentivo) sono destinatari della *MiFID*, entrambi debbono effettuare l'informativa.

MAPPATURA ANALISI E TEST DI AMMISSIBILITA' DEGLI INCENTIVI

La Banca ha predisposto la mappatura degli incentivi con l'obiettivo di individuare, a fronte dei servizi di investimento erogati, le tipologie di commissioni percepite/pagate e ricondurre tali commissioni alle corrispondenti fattispecie previste dalla *MiFID*. Nello svolgimento dell'attività di mappatura, la Banca, ha distinto gli incentivi le diverse tipologie focalizzando la propria analisi sugli **incentivi legittimi sottoposti a condizione**. Nelle tabelle che seguono viene riportata una breve descrizione ed il *Test* di ammissibilità effettuato dalla Banca. La legittimità deve essere supportata rendendo noto ai clienti, preliminarmente alla sottoscrizione del contratto, quali siano gli incentivi che caratterizzano il servizio di investimento prestato, esplicitandone l'esistenza, la natura e l'importo (ovvero il metodo di calcolo);

² Secondo l'art. 2 della *D2* è "soggetto rilevante", fra gli altri, l'impiegato dell'impresa o di un suo agente collegato, nonché ogni altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo dell'impresa e che partecipi alla prestazione di servizi di investimento e all'esercizio di attività di investimento da parte dell'impresa.

³ Sussistono dubbi sulla applicabilità della disciplina di cui all'art. 52 (in tema di incentivi) relativamente "alla fattispecie del collocamento di prodotti finanziari assicurativi da parte degli agenti legati all'impresa preponente da un rapporto in esclusiva (c.d. monomandatari)" posto che, alla stessa stregua dei lavoratori dipendenti, dei produttori diretti e dei promotori finanziari, non potrebbero considerarsi "soggetti terzi" rispetto all'impresa proponente. Tuttavia, non va dimenticato che forme di remunerazione o incentivazione interna tra l'impresa e i suoi dipendenti possono acquisire rilevanza in quanto, in particolare, potrebbero determinare fattispecie di conflitto d'interessi che, naturalmente, dovranno essere adeguatamente considerate e gestite. *Nuovo Regolamento Intermediari, Esito delle consultazioni, Consob, ottobre 2007*.

⁴ "When a number of entities are involved in the distribution channel, each investment firm that is providing an investment or ancillary service must comply with its obligation of disclosure to its clients". *Inducements under MiFID – Recommendations, CESR., 29 maggio 2007*

Distribuzione di gestioni patrimoniali di terzi

Tipologia di commissione	Descrizione Commissione	Test di ammissibilità accrescimento della qualità del servizio e interesse per il cliente
INGRESSO	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso	L'accrescimento della qualità del servizio è dovuta: alla personalizzazione della gestione, alla mancanza di situazioni in conflitto di interesse e alla duplice informativa ricevuta dal cliente, sia dal soggetto gestore che dalla banca.
GESTIONE	Commissione pagata dal cliente al gestore quale remunerazione del servizio di gestione e retrocessa al distributore	L'accrescimento della qualità del servizio è dovuta al duplice controllo della gestione effettuato dal cliente e dalla Banca che fornisce nel tempo anche informazioni e documentazioni sull'andamento della gestione patrimoniale.
PERFORMANCE	Commissione pagata dal gestore / OICR al distributore e connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione della quota o del rendimento della gestione)	L'accrescimento della qualità del servizio è dovuto al raggiungimento di obiettivi di rendimento non raggiungibili se non sottoscrivendo quella determinata gestione patrimoniale.

Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi

Tipologia di commissione	Descrizione Commissione	Test di ammissibilità accrescimento della qualità del servizio e interesse per il cliente
SOTTOSCRIZIONE	Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione per aver introdotto il nuovo cliente	L'accrescimento della qualità del servizio è dovuta all'offerta di prodotti alternativi per la diversificazione del portafoglio del cliente tramite soggetti terzi che garantiscono la mancanza di conflitti di interesse.
GESTIONE	Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore	L'accrescimento della qualità del servizio è dovuta all'assistenza fornita dalla Banca su prodotti alternativi per la diversificazione del portafoglio del cliente tramite soggetti terzi che garantiscono la mancanza di conflitti di interesse.

Distribuzione di fondi comuni di investimento

Tipologia di commissione	Descrizione Commissione	Test di ammissibilità accrescimento della qualità del servizio e interesse per il cliente
INGRESSO	Commissione pagata dall'emittente al collocatore quale remunerazione per aver introdotto il nuovo cliente	L'accrescimento della qualità del servizio è dovuto al fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in un particolare mercato o su specifici strumenti finanziari.
GESTIONE	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore	L'accrescimento della qualità del servizio è dovuto al fatto che il cliente riceve nel tempo una duplice informativa da parte della Banca e della società di gestione.
PERFORMANCE	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente e retrocessa dall'OICR al collocatore	L'accrescimento della qualità del servizio è dovuto al fatto che il cliente non avrebbe potuto operare in determinati mercati o su specifici strumenti finanziari in proprio non potendo quindi raggiungere i rendimenti ottenuti.

MONITORAGGIO

La Banca, al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, ha previsto lo svolgimento di un'attività di monitoraggio nel continuo, volta a verificare la legittimità delle commissioni attraverso il presidio sistematico del processo di rilevazione e gestione delle stesse.