

SERVIZI DI INVESTIMENTO – INFORMATIVA ALLA CLIENTELA

MiFID

Controparte qualificata

INDICE

DOCUMENTO INFORMATIVO SULLA CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA	3
DOCUMENTO INFORMATIVO DI SINTESI SULLA STRATEGIA DI TRASMISSIONE E DI ESECUZIONE DEGLI ORDINI	7
INFORMATIVA SINTETICA SULLA POLITICA IN MATERIA DI CONFLITTI DI INTERESSE	13

DOCUMENTO INFORMATIVO SULLA CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA

1. DEFINIZIONE DELLE CATEGORIE DI CLIENTELA E TUTELE ACCORDATE

La classificazione del cliente è un aspetto centrale e preliminare alla prestazione di qualsiasi servizio di investimento, in quanto da essa dipendono il livello di protezione assegnato al cliente, gli obblighi che devono essere assolti dall'intermediario e le modalità attraverso cui gli stessi obblighi devono essere adempiuti.

La classificazione del cliente non rileva ai fini della prestazione dell'attività di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi.

La normativa di riferimento prevede tre distinte categorie di clienti cui corrispondono tre differenti livelli di tutela:

- a) clienti al dettaglio;
- b) clienti professionali (privati o pubblici);
- c) controparti qualificate.

I clienti al dettaglio sono i soggetti che posseggono minore esperienza e competenza in materia di investimenti e necessitano, quindi, del livello di protezione più elevato, sia in fase precontrattuale, sia nella fase della prestazione dei servizi di investimento. Sono clienti al dettaglio, quelli che la normativa non considera clienti professionali o controparti qualificate. Rientrano in tale categoria anche i clienti professionali e le controparti qualificate che hanno richiesto e ottenuto di essere trattati come clienti al dettaglio. Si precisa che la Banca include nella categoria dei clienti al dettaglio tutte le posizioni cointestate e tutti i rapporti riferiti a società fiduciarie.

I clienti professionali sono i clienti che possiedono l'esperienza, le conoscenze e la competenza necessarie per prendere consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e per valutare correttamente i rischi che assumono. I clienti professionali necessitano, quindi, di un livello di protezione intermedio. E' prevista, infatti, una parziale esenzione dall'applicazione delle regole di condotta nei rapporti tra intermediari e clienti professionali.

All'interno della categoria dei clienti professionali è opportuno distinguere tra "clienti professionali privati" e "clienti professionali pubblici".

La categoria dei clienti professionali privati è composta dai soggetti individuati espressamente come tali dal legislatore ("*clienti professionali di diritto*") quali banche, imprese di investimento, altri istituti finanziari autorizzati o regolamentati, imprese di assicurazione, organismi di investimento collettivo e società di gestione di tali organismi, fondi pensione e società di gestione di tali fondi, i negozianti per conto proprio di merci e strumenti derivati su merci, soggetti che svolgono esclusivamente la negoziazione per conto proprio su mercati di strumenti finanziari e che aderiscono indirettamente al servizio di liquidazione, nonché al sistema di compensazione e garanzia (*locals*), altri investitori istituzionali, agenti di cambio, le imprese di grandi dimensioni che presentano, a livello di singola società, almeno due dei seguenti requisiti dimensionali:

- totale di bilancio: € 20.000.000,00;
- fatturato netto: € 40.000.000,00;
- fondi propri: € 2.000.000,00;

nonché gli investitori istituzionali la cui attività principale è investire in strumenti finanziari, compresi gli enti dediti alla cartolarizzazione di attivi o altre operazioni finanziarie) e dai soggetti che richiedono di essere trattati come clienti professionali, in relazione ai quali l'intermediario è tenuto ad effettuare una valutazione di carattere sostanziale delle caratteristiche del cliente e della sua idoneità ad essere classificato tra i clienti professionali ("*clienti professionali su richiesta*"). La Banca classifica come clienti professionali di diritto le imprese di grandi dimensioni che presentino almeno due dei requisiti dimensionali sopra elencati.

La categoria dei clienti professionali pubblici è disciplinata nel Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze dell'11 novembre 2011, n. 236 "Definizione ed individuazione dei clienti professionali pubblici, criteri di identificazione dei soggetti pubblici che su richiesta possono essere trattati come clienti professionali e relativa procedura di richiesta ai sensi dell'articolo 6, comma 2-sexies, del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58" (Decreto MEF). In particolare, vengono definiti Clienti professionali pubblici (di diritto) per tutti i servizi, ivi compresi quelli di gestione collettiva, e gli strumenti finanziari, il Governo della Repubblica e la Banca d'Italia; il predetto decreto prevede altresì la figura dei Clienti pubblici che, su richiesta, possono essere trattati come Clienti professionali.

Le controparti qualificate sono i clienti che possiedono il più alto livello di esperienza, conoscenza e competenza in materia di investimenti e, pertanto, necessitano del livello di protezione più basso allorché l'intermediario presta nei loro confronti i servizi di ricezione e trasmissione di ordini, negoziazione per conto proprio o esecuzione di ordini. Sono controparti qualificate i seguenti soggetti cui sono prestatati i servizi sopra menzionati:

- A) Sim, imprese di investimento UE, banche, imprese di assicurazione, organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR), gestori, fondi pensione, intermediari finanziari iscritti nell'albo previsto dall'art. 106 del Testo unico bancario (D.Lgs. 385/1993), società di cui all'art. 18 del Testo unico bancario, istituti di moneta elettronica, fondazioni bancarie, governi nazionali e loro corrispondenti uffici compresi gli organismi pubblici incaricati di gestire il debito pubblico, banche centrali, organizzazioni sovranazionali a carattere pubblico;
- B) le imprese la cui attività principale consiste nel negoziare per conto proprio merci e strumenti finanziari derivati su merci, imprese la cui attività consiste nel negoziare per conto proprio nei mercati di strumenti finanziari derivati e, per meri fini di copertura, nei mercati a pronti, purché esse siano garantite da membri che aderiscono all'organismo di compensazione di tali mercati, quando la responsabilità del buon fine dei contratti stipulati da dette imprese spetta a membri che aderiscono all'organismo di compensazione di tali mercati;
- C) le categorie corrispondenti a quelle delle precedenti lettere di soggetti di Paesi non appartenenti all'Unione europea;
- D) le imprese che siano qualificate come tali, ai sensi dell'art. 30, paragrafo 3, della Direttiva 2014/65/UE, dall'ordinamento dello Stato UE in cui hanno sede o che siano sottoposte ad identiche condizioni e requisiti negli Stati non-UE in cui hanno sede;
- E) le imprese di grandi dimensioni che presentano, a livello di singola società, almeno due dei seguenti requisiti dimensionali:
 - totale di bilancio: € 20.000.000,00;
 - fatturato netto: € 40.000.000,00;
 - fondi propri: € 2.000.000,00.

La Banca classifica come controparte qualificata i clienti di cui al punto A), B), C) e D) che precedono.

La classificazione del cliente come controparte qualificata comporta, in particolare, la disapplicazione delle norme indicate nell'art. 30 della Direttiva 2014/65/UE, che comporta, a titolo esemplificativo: i) informazioni precontrattuali molto limitate; ii) rendicontazioni di frequenza e contenuto

attenuato; iii) mancato obbligo di concludere il contratto in forma scritta; iv) mancato obbligo di esecuzione degli ordini alle condizioni più favorevoli (cd. *best execution*).

2. VARIAZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE SU RICHIESTA DEL CLIENTE E SU INIZIATIVA DELL'INTERMEDIARIO

L'intermediario può decidere di classificare come cliente professionale privato o come cliente al dettaglio un cliente che, a norma di legge, potrebbe essere classificato come controparte qualificata, oppure come cliente al dettaglio un cliente qualificabile secondo la normativa come cliente professionale di diritto privato o pubblico.

Il cliente ha diritto di richiedere una variazione della classificazione attribuitagli dall'intermediario, nei termini ed alle condizioni di seguito esposte. Tale richiesta di variazione può essere effettuata solo a titolo generale (e cioè con riferimento a tutti i servizi di investimento).

La modifica del livello di classificazione può consistere in una richiesta del cliente di maggiore protezione (per i clienti professionali privati o pubblici o le controparti qualificate che chiedono di essere trattati come clienti al dettaglio), ovvero di minore protezione (per i clienti al dettaglio che chiedono di essere trattati come clienti professionali pubblici o privati).

In particolare il cliente può richiedere di mutare la propria classificazione nei termini seguenti:

- 2.1. da cliente al dettaglio a cliente professionale (pubblico o privato);
- 2.2. da cliente professionale (privato o pubblico) a cliente al dettaglio;
- 2.3. da controparte qualificata a cliente professionale;
- 2.4. da controparte qualificata a cliente al dettaglio.

L'accoglimento della richiesta del cliente è rimessa alla valutazione discrezionale dell'intermediario.

2.1. La variazione da cliente al dettaglio a cliente professionale privato su richiesta

Particolare attenzione dovrà essere riservata ai casi in cui un cliente al dettaglio chiede di essere classificato quale cliente professionale, in quanto, in tal caso, il cliente rinuncia all'applicazione di un maggior livello di tutela, riconosciutogli dalla normativa di riferimento.

In particolare, la scelta effettuata dalla Banca prevede che la classificazione come cliente professionale determini:

1. la disapplicazione di alcune disposizioni di tutela, tra cui, con riferimento alle norme applicabili a tutti i servizi di investimento, quelle inerenti a:
 - attribuzione di una valenza centrale al corrispettivo totale, costituito da prezzo e costi, al fine della valutazione dell'esecuzione degli ordini alle condizioni più favorevoli per il cliente;
 - gli obblighi di comunicazione nel caso in cui si verifichi una diminuzione di valore degli strumenti finanziari caratterizzati dall'effetto leva detenuti dal cliente professionale o delle operazioni con passività potenziali;
 - all'offerta fuori sede, compresa la sospensione, per la durata di sette giorni decorrenti dalla data di sottoscrizione da parte del Cliente, dell'efficacia di moduli, proposte e formulari dei contratti di collocamento di strumenti finanziari, negoziazione in conto proprio, gestione di portafogli individuali conclusi fuori sede e riconoscimento al cliente stesso, entro detto termine, del diritto di recedere senza corrispettivi e oneri di alcun genere;
2. la parziale deroga alla disciplina prevista per la valutazione di adeguatezza e appropriatezza, in quanto con riferimento ai clienti professionali esiste una presunzione in merito alla conoscenza ed esperienza degli stessi, sia con riferimento alla valutazione di adeguatezza, sia con riferimento alla valutazione di appropriatezza. La predetta presunzione non si applica nel caso di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi.

La disapplicazione delle suddette regole di condotta, previste per la prestazione dei servizi nei confronti dei clienti non professionali, è consentita se, dopo aver effettuato una valutazione adeguata della competenza, dell'esperienza e delle conoscenze del cliente, l'intermediario può ragionevolmente ritenere, tenuto conto della natura delle operazioni o dei servizi previsti, che il cliente sia in grado di adottare consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e di comprendere i rischi che assume. In tale contesto, il possesso dei requisiti di professionalità previsti per dirigenti e amministratori degli intermediari del settore finanziario, può essere considerato come un riferimento utile per valutare la competenza e le conoscenze del cliente.

Nell'ambito della valutazione che l'intermediario deve compiere in relazione a competenza, esperienza e conoscenze del cliente, devono essere soddisfatti almeno due dei seguenti **requisiti**:

- (i) il cliente ha effettuato operazioni di dimensioni significative sul mercato in questione con una frequenza media di 10 operazioni a trimestre nei quattro trimestri precedenti;
- (ii) il valore del portafoglio di strumenti finanziari del cliente, inclusi i depositi in contante, deve superare i 500.000 Euro;
- (iii) il cliente lavora o ha lavorato nel settore finanziario per almeno un anno in una posizione professionale che presupponga la conoscenza delle operazioni e dei servizi previsti.

In caso di persone giuridiche la suddetta valutazione è condotta con riguardo alla persona autorizzata ad effettuare operazioni per loro conto e/o alla persona giuridica medesima.

I clienti al dettaglio possono rinunciare alle protezioni previste dalle norme di comportamento esaminate in precedenza, solo una volta espletata la seguente **procedura**:

- (a) il cliente deve comunicare per iscritto all'intermediario che desidera essere trattato come cliente professionale;
- (b) l'intermediario, ricevuta la richiesta del cliente, qualora valuti adeguate le competenze e conoscenze del cliente e sussistenti almeno due dei requisiti analizzati in precedenza, deve avvertire il cliente, in una comunicazione scritta e chiara, di quali sono le protezioni e i diritti di indennizzo che potrebbe perdere;
- (c) il cliente deve dichiarare per iscritto, in un documento separato dal contratto, di essere a conoscenza delle conseguenze derivanti dalla perdita di tali protezioni;
- (d) l'intermediario comunica al cliente la sua nuova classificazione in qualità di cliente professionale su richiesta;
- (e) l'intermediario, qualora valuti che il cliente non è in possesso dei suddetti requisiti, ovvero non ha adeguata conoscenza, esperienza e competenza in materia di investimenti, si rifiuterà di procedere con la variazione da cliente al dettaglio a cliente professionale, informando prontamente il cliente.

Qualora il cliente professionale privato su richiesta, in qualsiasi momento, intenda tornare ad essere qualificato come cliente al dettaglio, dovrà effettuare apposita richiesta scritta all'intermediario.

In ogni caso spetta al cliente professionale informare l'intermediario di eventuali cambiamenti che potrebbero influenzare la sua classificazione; l'intermediario adotta misure appropriate ove constatata che il cliente non soddisfa più le condizioni per essere trattato come cliente professionale.

2.2. La variazione da cliente al dettaglio a cliente professionale pubblico su richiesta

Ai sensi dell'art. 3 del Decreto MEF possono richiedere all' Intermediario di essere trattati come clienti professionali le Regioni, le Province autonome di Trento e Bolzano, i soggetti di cui all'articolo 2 del decreto legislativo 18 agosto 2000, n. 267 (Comuni, Province, Città Metropolitane, Comunità Montane, Comunità Isolane e Unioni di Comuni) nonché gli enti pubblici nazionali e regionali, a condizione che i richiedenti soddisfino congiuntamente i seguenti requisiti:

- a) entrate finali accertate nell'ultimo rendiconto di gestione approvato superiori a 40 milioni di euro;
- b) aver effettuato operazioni sul mercato finanziario di valore nominale o nozionale complessivo superiore a 100 milioni di euro nel corso del triennio precedente la stipula del contratto;
- c) presenza in organico di personale addetto alla gestione finanziaria che abbia acquisito adeguate competenze, conoscenze ed esperienza in materia di servizi di investimento, ivi compresi quelli di gestione collettiva, e strumenti finanziari.

La disapplicazione di regole di condotta previste per la prestazione dei servizi nei confronti dei clienti non professionali è consentita se, dopo aver effettuato una valutazione adeguata delle competenze, delle esperienze e delle conoscenze del responsabile della gestione finanziaria presso i suddetti richiedenti, l'Intermediario può ragionevolmente ritenere, tenuto conto della natura delle operazioni o dei servizi previsti, che il cliente è effettivamente in grado di adottare con consapevolezza le proprie decisioni in materia di investimenti e di comprendere i rischi che assume.

I soggetti richiedenti possono rinunciare alle protezioni previste dalle norme di comportamento solo una volta espletata la procedura seguente:

- a) i clienti devono comunicare per iscritto all'Intermediario di essere in possesso dei requisiti di cui sopra alle lettere a), b) e c) e che desiderano essere trattati come clienti professionali;
- b) alla comunicazione di cui alla lettera a) è allegata una dichiarazione del responsabile della gestione finanziaria attestante il possesso di un'adeguata qualificazione professionale in materia finanziaria, con indicazione dell'esperienza maturata nel settore finanziario;
- c) l'Intermediario avverte i soggetti richiedenti, in una comunicazione scritta e chiara, di quali sono le protezioni e i diritti di indennizzo che potrebbero perdere;
- d) i clienti dichiarano per iscritto, in un documento separato dal contratto, di essere a conoscenza delle conseguenze derivanti dalla perdita delle protezioni e dei rischi assunti.

Prima di accettare la richiesta di rinuncia alle norme di protezione dell'investitore, l'Intermediario adotta le misure idonee ad accertare che il cliente che richiede di essere considerato cliente professionale soddisfa i requisiti sopra indicati.

L'Intermediario rilascia al cliente specifica attestazione dalla quale risulta che l'intermediario ha valutato i requisiti ed ha accettato la richiesta del cliente di essere trattato come cliente professionale.

2.3. La variazione da cliente professionale privato o pubblico a cliente al dettaglio

Spetta al cliente considerato professionale, pubblico o privato, di diritto chiedere un livello più elevato di protezione, se ritiene di non essere in grado di valutare o gestire correttamente i rischi assunti. La richiesta del cliente professionale è soggetta al consenso dell'intermediario.

Pertanto, ove la Banca consenta la variazione, i clienti considerati professionali di diritto concludono un accordo scritto con l'intermediario in cui si stabiliscono i servizi, le operazioni e i prodotti ai quali si applica il trattamento quale cliente al dettaglio. In tale ipotesi trovano applicazione tutte le tutele previste per i clienti al dettaglio, elencate nel punto 2.1.

2.4. La variazione da controparte qualificata a cliente professionale

La classificazione come controparte qualificata non pregiudica la facoltà del cliente di chiedere di essere trattato come un cliente professionale. A tale fine la controparte qualificata deve formulare tale richiesta per iscritto. In ogni caso, qualora una controparte qualificata richieda un livello di tutela più elevato senza specificare che intende essere trattato come cliente al dettaglio, si presume che essa voglia essere trattata dalla Banca come cliente professionale.

2.5. La variazione da controparte qualificata a cliente al dettaglio su richiesta

Quando una controparte qualificata richiede espressamente di essere trattata come un cliente al dettaglio, è necessario che la controparte qualificata e l'intermediario, qualora questo acconsenta alla richiesta, concludano un accordo scritto in cui si stabiliscano i servizi, le operazioni e i prodotti ai quali si applica il trattamento quale cliente al dettaglio.

DOCUMENTO INFORMATIVO DI SINTESI SULLA STRATEGIA DI TRASMISSIONE E DI ESECUZIONE DEGLI ORDINI

SEZIONE I INFORMAZIONI GENERALI

1. OBIETTIVO

La direttiva 2004/39/CE ("MiFID I"), relativa ai mercati degli strumenti finanziari, ha introdotto regole comuni uniformi a livello europeo per la prestazione dei servizi di investimento.

Di particolare rilievo è stato l'intervento normativo in tema di *best execution*, che ha imposto alle imprese di investimento di adottare tutte le misure ragionevoli e di mettere in atto meccanismi efficaci per ottenere, nell'esecuzione degli ordini, il miglior risultato possibile per il cliente, avendo riguardo a prezzi, costi, rapidità e probabilità di esecuzione e di regolamento, dimensione e natura dell'ordine. L'importanza relativa dei suddetti fattori deve essere definita dall'intermediario, tenendo conto delle caratteristiche del cliente, delle caratteristiche dell'ordine, degli strumenti finanziari che sono oggetto dell'ordine e delle sedi di esecuzione alle quali l'ordine può essere diretto.

La direttiva 2014/65/UE ("MiFID II") e relativi regolamenti attuativi, hanno modificato la disciplina previgente di derivazione comunitaria, disponendo obblighi informativi maggiormente pregnanti verso la clientela e confermando, tuttavia, l'impianto normativo in tema di *best execution*.

Le regole sulla *best execution* si applicano alla trattazione degli ordini in tutte le sedi di esecuzione (di seguito anche "Sedi di Esecuzione" - per tali intendendosi il mercato regolamentato, un sistema multilaterale di negoziazione, un sistema organizzato di negoziazione, gli internalizzatori sistematici, i *market makers*, altri fornitori di liquidità o entità che svolgano in un paese terzo una funzione simile a quelle svolte dalle entità predette), e hanno lo scopo di assicurare la più ampia protezione degli investitori, siano essi clienti al dettaglio o clienti professionali.

In considerazione delle suddette premesse, la Banca ha predisposto procedure volte ad assicurare il rispetto delle regole poste a tutela dei clienti nella trattazione dei loro ordini.

Il presente documento descrive quindi le suddette misure adottate dalla Banca e, più precisamente:

- la STRATEGIA DI TRASMISSIONE DEGLI ORDINI a controparti terze ("*Negoziatori*"), per garantire la *best execution* nella prestazione del servizio di ricezione e trasmissione di ordini su strumenti finanziari;
- la STRATEGIA DI ESECUZIONE DEGLI ORDINI, per garantire la *best execution* nella prestazione del servizio di negoziazione per conto proprio e di esecuzione di ordini per conto dei clienti.

2. FATTORI, CRITERI E IMPORTANZA RELATIVA DEI FATTORI DI BEST EXECUTION

I fattori presi in considerazione dalla Banca per l'esecuzione e per la trasmissione degli ordini dei clienti sono: prezzo, costi, rapidità e probabilità di esecuzione, rapidità e probabilità di regolamento, natura e dimensione dell'ordine, nonché ogni altra considerazione rilevante.

Per stabilire l'importanza relativa dei fattori sopra indicati, la Banca tiene in considerazione i seguenti criteri:

- caratteristiche del cliente, compresa la sua classificazione in qualità di cliente al dettaglio o professionale;
- caratteristiche dell'ordine;
- caratteristiche degli strumenti finanziari che sono oggetto dell'ordine;
- caratteristiche delle sedi di esecuzione alle quali l'ordine può essere diretto.

Pertanto, fatto salvo il rispetto di specifiche istruzioni impartite dal cliente - descritte al paragrafo che segue, "*Istruzioni specifiche del cliente*" - per gli ordini trasmessi da clienti al dettaglio o per conto di clienti al dettaglio, avrà importanza centrale, nell'esecuzione degli ordini stessi, il corrispettivo totale dell'operazione (*total consideration*), composto dai fattori prezzo e costi (che comprendono tutte le spese sostenute dal cliente, direttamente collegate all'esecuzione dell'ordine, le competenze della sede di esecuzione e quelle per la compensazione e il regolamento, nonché qualsiasi altra competenza pagata a terzi in relazione all'esecuzione dell'ordine). Per quanto riguarda gli ordini relativi agli strumenti finanziari azionari, il rispetto della *total consideration* è assicurato dalla Banca attraverso l'identificazione del mercato di negoziazione primario (normalmente la Borsa del paese di origine dell'emittente) come principale sede di esecuzione degli ordini, in quanto offre la maggiore liquidità e pertanto, di norma, la massima probabilità di esecuzione dell'ordine ed i prezzi migliori.

Per gli ordini trasmessi da clienti professionali, la Banca attribuisce ai fattori indicati la stessa rilevanza loro attribuita in caso di esecuzione o trasmissione di ordini impartiti da clienti al dettaglio. In considerazione di particolari caratteristiche dell'ordine potranno tuttavia prevalere fattori diversi rispetto al corrispettivo totale, in particolare la dimensione dell'ordine e la rapidità e probabilità di regolamento.

3. ISTRUZIONI SPECIFICHE DEL CLIENTE

Nel caso in cui il cliente impartisca l'ordine con una specifica istruzione, privilegiando un fattore o un ordine di fattori diverso rispetto a quello indicato dalla Banca nella propria strategia di trasmissione/esecuzione degli ordini, l'ordine stesso verrà trasmesso al Negoziatore ovvero eseguito direttamente dalla Banca, in base alla tipologia di strumento finanziario oggetto dell'ordine stesso, nel rispetto dell'istruzione data dal cliente.

In tali ipotesi la Banca è pertanto sollevata dall'onere di applicare la propria strategia di trasmissione/esecuzione di ordini.

Se l'istruzione specifica si riferisce solo a una parte dell'ordine (ad es. con limiti di prezzo o di volumi, con individuazione del mercato di esecuzione), l'ordine stesso verrà trasmesso al Negoziatore ovvero eseguito direttamente dalla Banca in conformità alla detta istruzione e la Banca applicherà la sua strategia di trasmissione/esecuzione agli aspetti dell'ordine non coperti dall'istruzione specifica.

4. AGGREGAZIONE E ASSEGNAZIONE

La Banca, a sua discrezione, può aggregare l'ordine del cliente con ordini di altri clienti, in modo equo e nel rispetto della normativa vigente.

L'aggregazione degli ordini sarà effettuata in modo da minimizzare il rischio di penalizzazione di uno qualsiasi dei clienti i cui ordini vengono aggregati, rischio insito nell'attività di aggregazione.

Sarà applicata con efficacia una strategia di assegnazione che preveda una ripartizione corretta degli ordini aggregati e delle operazioni.

5. MONITORAGGIO

La Banca monitorerà in via continuativa l'efficacia delle misure predisposte per la trasmissione ad altri intermediari e l'esecuzione da parte degli stessi ovvero per l'esecuzione diretta degli ordini dei clienti, al fine di assicurare agli stessi il miglior risultato possibile, nel rispetto dei fattori e dei criteri sopra illustrati, e con l'ulteriore obiettivo di sanare eventuali carenze riscontrate.

La Banca verifica, mediante controlli a campione, se il Negoziatore ha agito in conformità alle misure definite *ex ante*. L'attività di monitoraggio delle misure di esecuzione è effettuata mediante verifiche a campione della corrispondenza tra gli impegni assicurati dai Negoziatori per l'esecuzione degli ordini e l'effettivo livello di servizio realizzato.

Relativamente ai Negoziatori verso i quali sono indirizzati gli ordini dei clienti la Banca effettua, con cadenza annuale, la verifica del processo finalizzato al raggiungimento del miglior risultato possibile.

L'indagine è effettuata selezionando un congruo numero di ordini tra quelli inviati ai Negoziatori e richiedendo a questi ultimi di fornire la prova della qualità dell'esecuzione ottenuta. La Banca verifica l'esito della richiesta e porta all'attenzione della controparte di mercato eventuali anomalie al fine di assicurare un adeguato livello del servizio.

La Banca, con cadenza annuale, rende pubbliche sul proprio sito internet le seguenti informazioni per ciascuna classe di strumenti finanziari:

- nominativi dei primi cinque intermediari ai quali abbia trasmesso o presso i quali abbia collocato ordini dei clienti ai fini dell'esecuzione nell'anno precedente;
- informazioni sulla qualità dell'esecuzione ottenuta.

La Banca si impegna a dimostrare ai propri clienti, su richiesta degli stessi ed in qualsiasi momento, che gli ordini sono stati eseguiti e/o trasmessi in conformità alla strategia di esecuzione e trasmissione adottata.

6. AGGIORNAMENTO

La Banca riesamina almeno annualmente la propria strategia di trasmissione e di esecuzione degli ordini. Tale revisione verrà effettuata anche al verificarsi di circostanze rilevanti, tali da influire sulla capacità della Banca di continuare ad ottenere il miglior risultato possibile per i propri clienti. Per circostanze rilevanti si intendono eventi significativi che potrebbero influire sui parametri dell'esecuzione alle migliori condizioni, quali costo, prezzo, rapidità, probabilità di esecuzione e regolamento, dimensioni, natura o qualsiasi altra considerazione pertinente all'esecuzione dell'ordine.

SEZIONE II

SINTESI DELLA STRATEGIA DI TRASMISSIONE DEGLI ORDINI

1. STRUMENTI FINANZIARI

La Banca svolge il ruolo di intermediario trasmettitore per gli ordini aventi ad oggetto gli strumenti finanziari indicati nella tabella riportata nel paragrafo seguente "Negoziatori".

2. NEGOZIATORI

Tenuto conto di quanto stabilito alla Sezione I che precede, ed in particolare dei fattori e dei criteri sopra indicati, la Banca ha selezionato l'intermediario cui trasmettere gli ordini sulla base della strategia di esecuzione adottata, della comprovata competenza ed esperienza, oltre che a seguito di opportune valutazioni relative al merito creditizio dello stesso.

Per la scelta dell'intermediario cui trasmettere gli ordini su strumenti azionari, particolare rilevanza è stata poi attribuita alla capacità dello stesso di assicurare l'accesso diretto in modalità telematica ai principali mercati, oltre alla copertura anche mediante broker delle piazze azionarie secondarie. Per la scelta dell'intermediario verso il quale canalizzare gli ordini degli strumenti obbligazionari è stata considerata, oltre alla possibilità da parte dello stesso di coprire le principali sedi di esecuzione, cui affiancare broker, la disponibilità di sistemi di *smart order routing*. La Banca, pertanto, trasmette per la relativa esecuzione gli ordini ricevuti dal cliente, aventi ad oggetto gli strumenti finanziari indicati nella tabella di seguito riportata, nel rispetto dei medesimi fattori e criteri citati, al Negoziatore Equita Sim S.p.A. (di seguito "Equita")¹ individuato sulla base di quanto sopra indicato:

CATEGORIA PRODOTTO	NEGOZIATORE
Azioni, ETF, fondi chiusi negoziati, obbligazioni convertibili, <i>warrants</i> , <i>covered warrants</i> , <i>certificates</i> e diritti ammessi alla negoziazione sui mercati regolamentati gestiti da Borsa Italiana e sui mercati regolamentati europei raggiunti in modalità telematica	Equita (anche per il tramite di broker)
Azioni estere europee, canadesi e <i>far east</i> ammesse alla negoziazione su mercati non raggiunti in modalità telematica	Equita (anche per il tramite di broker)
Azioni USA	Equita (anche per il tramite di broker)
Azioni ordinarie, diritti di opzione, obbligazioni convertibili e <i>cum warrant</i> emesse da banche non appartenenti al Gruppo Credito Valtellinese non quotate su un Mercato Regolamentato.	Equita o direttamente con l'emittente ²

¹ Equita Sim S.p.A. è subentrata a Nexi S.p.A. (già ICBPI S.p.A.) a seguito della cessione del ramo d'azienda relativo all'esercizio delle attività di Brokerage & Primary Market e Market Making da Nexi a Equita.

² Nel caso in cui lo strumento non fosse negoziabile tramite Equita, la Banca trasmetterà l'ordine all'emittente.

CATEGORIA PRODOTTO	NEGOZIATORE
Titoli di Stato e obbligazioni italiane ed estere (<i>government</i> e <i>corporate</i>) ammessi alla negoziazione in un mercato regolamentato o in un sistema multilaterale di negoziazione	Equita (anche per il tramite di broker)
Obbligazioni non negoziate in un mercato regolamentato o in un sistema multilaterale di negoziazione (diverse da quelle emesse dalla Banca o da altre banche del Gruppo Credito Valtellinese)	Equita (anche per il tramite di broker)

Nel caso di impossibilità per Equita di eseguire gli ordini, la Banca si riserva la facoltà di trasmettere temporaneamente gli stessi a Banca Akros S.p.A (negoziatore di *back –up*), selezionata al fine di garantire la continuità dei servizi prestati. La scelta del negoziatore di *back up* è stata condotta assegnando rilevanza alla strategia di esecuzione adottata, all'ampiezza e significatività delle Sedi di Esecuzione raggiungibili, oltre che a seguito di opportune valutazioni relative al profilo di rischio della controparte.

La Banca, inoltre, può senza preavviso, in determinate circostanze di mercato o, in ogni caso, fatte le opportune valutazioni, sostituire o affiancare Equita con Banca Akros, sempre nell'ottica dell'ottenimento del miglior risultato possibile per il cliente.

L'elenco delle Sedi di Esecuzione sulle quali i Negoziatori fanno affidamento, in relazione a ciascuna categoria di strumento finanziario, è disponibile, unitamente ai relativi aggiornamenti, sui siti *web* www.equitasim.it e www.bancaakros.it.

Ove i Negoziatori non abbiano accesso diretto alla sede di esecuzione dell'ordine, individuata nella propria strategia di esecuzione, gli stessi si avvarranno a loro volta di brokers selezionati in base ad adeguati criteri illustrati nelle relative strategie disponibili agli indirizzi *web* citati.

La strategia di esecuzione degli ordini dei Negoziatori prevede, per alcune categorie di strumenti finanziari, la possibilità di esecuzione degli ordini "fuori mercato" ed in particolare in sedi di esecuzione diverse da un mercato regolamentato o da un sistema multilaterale o organizzato di negoziazione (rispettivamente MTF ed OTF).

In presenza di caratteristiche oggettive dell'ordine (size superiori a 2,5 milioni di euro, problemi di liquidità, problemi tecnici, problemi di regolamento, data valuta difforme da quella negoziata sui Mercati Regolamentati gestiti da Borsa Italiana) la Banca potrà, anche con riferimento a strumenti finanziari normalmente trattati in ricezione e trasmissione di ordini, prestare il servizio di negoziazione per conto proprio ovvero esecuzione di ordini per conto dei clienti in modo non sistematico, ovvero trasmettere l'ordine ad un Negoziatore diverso da quelli indicati nella presente strategia.

Nel caso in cui la Banca presti, in relazione a particolari caratteristiche oggettive dell'ordine sopra indicate, con riferimento a strumenti finanziari normalmente trattati in ricezione e trasmissione di ordini, il servizio di negoziazione per conto proprio, esecuzione di ordini per conto dei clienti ovvero trasmetta l'ordine ad un Negoziatore diverso da quelli indicati nella presente strategia, la Banca stessa attribuisce prioritaria importanza al fattore probabilità di esecuzione dell'ordine.

3. ESECUZIONE ORDINI AL DI FUORI DI UNA SEDE DI NEGOZIAZIONE

L'esecuzione di ordini al di fuori di una sede di negoziazione ("Sede di Negoziazione", per tale intendendosi il mercato regolamentato, un sistema multilaterale di negoziazione, un sistema organizzato di negoziazione) può comportare i seguenti rischi:

- rischio controparte;
- rischio di mancata esecuzione dell'operazione.

Previamente all'esecuzione dell'ordine del cliente, il Negoziatore verifica pertanto l'equità del prezzo proposto al cliente raccogliendo dati di mercato impiegati nella stima del prezzo del prodotto e, ove possibile, confrontandolo con prodotti simili o comparabili.

4. COSTI, COMMISSIONI E INDUCEMENT

I costi e le commissioni per la trasmissione dell'ordine ai Negoziatori, individuati al paragrafo 2 che precede, sono indicati nel Prospetto sui Costi e sugli Oneri, unitamente alle commissioni per l'operatività della Banca, consegnato in sede di apertura dei rapporti e non variano in relazione al soggetto negoziatore cui l'ordine è trasmesso. Gli eventuali *inducement* percepiti sono specificati nel "Documento informativo sintetico in materia di incentivi".

5. RIEPILOGO DELLA POLITICA DI TRASMISSIONE DEGLI ORDINI PER I CLIENTI AL DETTAGLIO

La Banca adotta una strategia di trasmissione degli ordini ricevuti da clienti al dettaglio, volta ad assicurare il miglior risultato possibile per la clientela.

Il miglior risultato possibile, in caso di clientela al dettaglio, è determinato considerando prioritario, tra i fattori di esecuzione, il prezzo dello strumento finanziario ed i costi relativi all'esecuzione (c.d. Corrispettivo Totale). I costi includono tutte le spese sostenute dal cliente e direttamente collegate all'esecuzione dell'ordine, comprese le competenze della sede di esecuzione, le competenze per la compensazione nonché il regolamento e qualsiasi altra competenza pagata a terzi in relazione all'esecuzione dell'ordine.

In via subordinata rispetto al Corrispettivo Totale, la Banca attribuisce rilevanza ai seguenti ulteriori fattori ordinati ed elencati secondo rilevanza decrescente:

- rapidità di esecuzione;
- natura e dimensione dell'ordine;
- probabilità di esecuzione e di regolamento;
- qualunque altra considerazione rilevante per l'esecuzione dell'ordine.

La Banca, con cadenza annuale, rende pubbliche sul proprio sito internet le seguenti informazioni:

- nominativi dei primi cinque intermediari ai quali abbia trasmesso o presso i quali abbia collocato ordini dei clienti ai fini dell'esecuzione nell'anno precedente;
- informazioni sulla qualità dell'esecuzione ottenuta riportando i dati sul prezzo, i costi, la velocità e la probabilità dell'esecuzione per i singoli strumenti finanziari trattati.

A seguito di ragionevole richiesta del cliente la Banca fornisce informazioni sui Negoziatori.

SEZIONE III

SINTESI DELLA STRATEGIA DI ESECUZIONE DEGLI ORDINI³

1. STRUMENTI FINANZIARI

La Banca presta i servizi di negoziazione per conto proprio e di esecuzione di ordini per conto dei clienti in caso di ordini aventi ad oggetto le seguenti tipologie di prodotti/strumenti finanziari:

- obbligazioni non ammesse alla negoziazione in mercati regolamentati o in sistemi multilaterali o organizzati di negoziazione ed emesse dalla Banca stessa ovvero da altri emittenti appartenenti al Gruppo Credito Valtellinese;
- azioni italiane ed estere non ammesse alla negoziazione in mercati regolamentati o in sistemi multilaterali o organizzati di negoziazione (fatta eccezione per le azioni emesse da una banca non appartenente al Gruppo Credito Valtellinese, per le quali si veda la tabella che precede);
- pronti contro termine.

La Banca fornisce il servizio di esecuzione di ordini laddove l'ordine di sottoscrizione/compravendita impartito dal cliente abbia ad oggetto strumenti finanziari emessi dalla Banca, al momento della loro emissione.

In presenza di caratteristiche oggettive dell'ordine (*size* superiori a 2,5 milioni di euro, problemi di liquidità, problemi tecnici, problemi di regolamento, data valuta difforme da quella negoziata sui Mercati Regolamentati gestiti da Borsa Italiana) la Banca potrà, anche con riferimento a strumenti finanziari normalmente trattati in ricezione e trasmissione di ordini, prestare il servizio di negoziazione per conto proprio ovvero esecuzione di ordini per conto dei clienti in modo non sistematico attribuendo in tal caso priorità al fattore probabilità di esecuzione dell'ordine.

2. SEDI DI ESECUZIONE

Attualmente, la migliore sede di esecuzione per la negoziazione da parte della Banca di ordini aventi ad oggetto strumenti/prodotti finanziari di cui al paragrafo che precede, è rappresentata dal conto proprio.

In tale caso l'ordine è pertanto eseguito al di fuori di una Sede di Negoziazione.

3. ESECUZIONE ORDINI AL DI FUORI DI UNA SEDE DI NEGOZIAZIONE

L'esecuzione di ordini al di fuori di una Sede di Negoziazione può comportare i seguenti rischi:

- rischio controparte;
- rischio di mancata esecuzione dell'operazione.

Con riferimento all'operatività suddetta, inoltre, il prezzo viene definito confrontando il rendimento con strumenti comparabili aggiungendo poi un premio di illiquidità stabilito di volta in volta in base alle condizioni di mercato.

Previamente all'esecuzione dell'ordine del cliente, la Banca verifica pertanto l'equità del prezzo proposto al cliente raccogliendo dati di mercato impiegati nella stima del prezzo del prodotto e, ove possibile, confrontandolo con prodotti simili o comparabili.

4. COSTI E COMMISSIONI

I costi e le commissioni per la negoziazione in conto proprio sono indicati nel Prospetto sui Costi e sugli Oneri consegnato in sede di apertura dei rapporti.

5. RIEPILOGO DELLA POLITICA DI ESECUZIONE DEGLI ORDINI

La Banca adotta una strategia di esecuzione degli ordini ricevuti volta ad assicurare il miglior risultato possibile per la clientela.

Il miglior risultato possibile, in caso di ordini impartiti da clientela al dettaglio, è determinato considerando prioritario, tra i fattori di esecuzione, il prezzo dello strumento finanziario ed i costi relativi all'esecuzione (c.d. Corrispettivo Totale). I costi includono tutte le spese sostenute dal cliente e direttamente collegate all'esecuzione dell'ordine, comprese le competenze della sede di esecuzione, le competenze per la compensazione nonché il regolamento e qualsiasi altra competenza pagata a terzi in relazione all'esecuzione dell'ordine.

In via subordinata rispetto al Corrispettivo Totale, la Banca attribuisce rilevanza ai seguenti ulteriori fattori di esecuzione ordinati ed elencati secondo rilevanza decrescente:

- rapidità di esecuzione;
- natura e dimensione dell'ordine;
- probabilità di esecuzione e di regolamento;
- qualunque altra considerazione rilevante per l'esecuzione dell'ordine.

A seguito di ragionevole richiesta del cliente la Banca fornisce informazioni sulle politiche o disposizioni applicate.

³ Ancorché la Banca si possa frapporre in contropartita diretta agli ordini della clientela, il servizio prestato è da configurarsi come esecuzione di ordini per conto dei clienti, rappresentando la contropartita diretta solo un tecnicismo necessario per la gestione dell'ordine.

INFORMATIVA SINTETICA SULLA POLITICA IN MATERIA DI CONFLITTI DI INTERESSE

1. PREMESSA

Il presente documento ha lo scopo di descrivere sinteticamente la politica che il Gruppo bancario Credito Valtellinese (di seguito "Gruppo"), al quale la Banca appartiene, ha adottato con riferimento alla gestione dei conflitti di interesse che possono insorgere, in modo occasionale o permanente, tra la Banca stessa, i suoi soggetti rilevanti⁴ ed i clienti ovvero tra clienti, al momento della prestazione di qualunque servizio e attività di investimento, servizio accessorio, o combinazione di tali servizi.

Il verificarsi di situazioni di potenziale conflitto è connesso all'attività degli intermediari polifunzionali, ovvero sia che prestano alla clientela una pluralità di servizi. Per tale motivo la disciplina vigente, di attuazione della Direttiva 2014/65/UE (di seguito "Direttiva MiFID 2"), sul presupposto che gli intermediari non possano eliminare completamente i conflitti di interesse, prescrive di provvedere alla corretta gestione degli stessi mantenendo e applicando disposizioni organizzative e amministrative efficaci al fine di adottare tutte le misure ragionevoli volte a evitare che tali conflitti possano incidere in modo negativo sugli interessi dei clienti.

Disposizioni analoghe sono contenute nella Direttiva 2016/97/UE (nel seguito "Direttiva IDD").

2. DEFINIZIONE DI CONFLITTO DI INTERESSI NELLA PRESTAZIONE DI SERVIZI DI INVESTIMENTO E ACCESSORI

Ai sensi dell'art. 33 del Regolamento 2017/565/UE, attuativo della Direttiva MiFID 2, ricorre un'ipotesi di conflitto di interesse quando la Banca, un soggetto rilevante ovvero un soggetto avente con la Banca un legame di controllo diretto o indiretto si trovi in una delle seguenti situazioni:

- possa realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a spese del cliente;
- nel risultato del servizio prestato al cliente o dell'operazione realizzata per conto di quest'ultimo, sia portatore di un interesse distinto da quello del cliente medesimo;
- abbia un incentivo finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di un altro cliente o gruppo di clienti rispetto a quelli del cliente interessato;
- svolga la medesima attività del cliente;
- riceva o possa ricevere da un soggetto diverso dal cliente, in relazione con il servizio a questi prestato, un incentivo sotto forma di benefici monetari o non monetari o di servizi.

L'art. 3 del Regolamento 2017/2359/UE, attuativo della Direttiva IDD, chiarisce che gli intermediari assicurativi si trovano in una situazione di conflitto di interessi quando

- a) è probabile che l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione, un soggetto rilevante o qualsiasi persona da loro controllata, direttamente o indirettamente, realizzino un guadagno finanziario o evitino una perdita finanziaria a potenziale discapito del cliente;
- b) l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione, un soggetto rilevante o qualsiasi persona da loro controllata, direttamente o indirettamente, ha un vantaggio finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di un altro cliente o gruppo di clienti rispetto a quelli del cliente in questione;
- c) l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione, un soggetto rilevante o qualsiasi persona da loro controllata, direttamente o indirettamente, partecipa sostanzialmente alla gestione o allo sviluppo dei prodotti di investimento assicurativi, in particolare laddove tale persona possa influenzare il prezzo di tali prodotti o i relativi costi di distribuzione.

3. MODELLO OPERATIVO DI GRUPPO

Il Gruppo bancario Credito Valtellinese ha una struttura polifunzionale e integrata che si articola come segue: una Banca Capogruppo quotata, il Credito Valtellinese S.p.A., autorizzata alla prestazione dei servizi di investimento e/o accessori (oltre che alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi) e specializzata nel presidio delle funzioni nel settore della finanza; società strumentali di supporto al business bancario e società specializzate. Maggiori dettagli in merito alla composizione del Gruppo bancario sono disponibili sul sito internet www.creval.it.

Nell'ambito del Gruppo si è provveduto ad identificare i servizi di investimento e accessori prestati e a valutare se la prestazione dei medesimi possa essere in conflitto con gli interessi del cliente.

4. SERVIZI OFFERTI E ATTIVITA' SVOLTE DAL GRUPPO CREDITO VALTELLINESE

Anche avuto riguardo alla struttura ed alle attività svolte dai soggetti che appartengono al Gruppo, nell'ambito della definizione delle procedure per la prevenzione e gestione dei conflitti, sono state identificate le circostanze che costituiscono o possono dare luogo ai conflitti di interesse.

Si riportano pertanto di seguito i servizi di investimento, le attività e le situazioni cui potrebbe ricollegarsi un'ipotesi di conflitto di interesse:

Servizi di investimento / ulteriori attività di natura finanziaria

- negoziazione per conto proprio;
- esecuzione di ordini per conto dei clienti;
- ricezione e trasmissione di ordini;
- consulenza in materia di investimenti;
- assunzione a fermo e/o collocamento di strumenti finanziari sulla base di un impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente;
- collocamento di strumenti finanziari senza impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente;
- distribuzione di servizi di investimento di terzi;
- distribuzione di prodotti di investimento assicurativi.

⁴ Ai sensi dell'art. 2, co. 1, n. 1 del Regolamento 2017/565/UE, il "soggetto rilevante" è il soggetto appartenente ad una delle seguenti categorie:

- a) amministratore, socio o equivalente, dirigente o agente collegato della Banca;
- b) amministratore, socio o equivalente o dirigente di un agente collegato della Banca;
- c) dipendente della Banca o di un suo agente collegato, nonché ogni altra persona fisica i cui servizi sono a disposizione e sotto il controllo della Banca o di un suo agente collegato e che partecipa alla prestazione di servizi di investimento e all'esercizio di attività di investimento da parte della Banca;
- d) persona fisica che partecipa direttamente alla prestazione di servizi alla Banca o al suo agente collegato nel quadro di un accordo di esternalizzazione avente per oggetto la prestazione di servizi di investimento e l'esercizio di attività di investimento da parte della Banca.

Servizi / attività di natura bancaria/ altre situazioni rilevanti ai fini dell'individuazione dei conflitti di interessi

- erogazione di finanziamenti;
- emissione strumenti finanziari;
- detenzione di partecipazioni/patti parasociali in soggetti emittenti strumenti finanziari;
- gestione portafoglio di proprietà;
- rapporti di fornitura con soggetti emittenti strumenti finanziari;
- rapporti di credito con soggetti emittenti strumenti finanziari;
- ruoli/partecipazioni dei soggetti rilevanti;
- accordi strategici;
- detenzione da parte di emittenti strumenti finanziari di partecipazioni rilevanti in società del Gruppo.

5. MACRO TIPOLOGIE DI CONFLITTO

Sono state identificate le seguenti macro-tipologie di conflitto a cui la Banca applica le misure di gestione dei conflitti di cui al par. 6 della presente informativa.

Conflitti di interesse connessi alla prestazione congiunta di più servizi - Conflitti nell'ambito dello stesso servizio

In tale categoria sono in primo luogo ricompresi i conflitti di interesse che possono scaturire dalla circostanza in base alla quale la Banca e le entità facenti parte del Gruppo svolgono congiuntamente nei confronti dei medesimi clienti più servizi di investimento e/o accessori.

In tali casi la Banca può trovarsi in una posizione di conflitto in quanto le scelte di investimento del cliente o fatte per suo conto possono comportare per la stessa o per altre società del Gruppo un vantaggio ulteriore rispetto a quello discendente esclusivamente dalla remunerazione del servizio prestato in favore del cliente medesimo.

Si riportano di seguito, in via esemplificativa, alcune delle situazioni di conflitto possibili:

- a) assumere o aver assunto un impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente rispetto al collocamento o partecipare o aver partecipato in qualsiasi forma all'offerta pubblica dello strumento finanziario e svolgere servizi di investimento che abbiano ad oggetto i medesimi strumenti finanziari;
- b) svolgere nei confronti del cliente il servizio di consulenza in materia di investimenti congiuntamente al servizio di collocamento e/o assunzione a fermo con impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente;
- c) privilegiare il collocamento di uno strumento finanziario piuttosto che l'acquisto sul mercato di uno strumento simile in considerazione delle maggiori commissioni normalmente percepite nel servizio di collocamento rispetto a quello di ricezione e trasmissione di ordini.

In secondo luogo, rientrano in questa categoria i conflitti di interesse derivanti da situazioni in cui la Banca, nella prestazione di un servizio di investimento, possa privilegiare l'interesse di un cliente a discapito di un altro.

Conflitti di interesse connessi all'erogazione di finanziamenti / ovvero all'erogazione di altre forme di credito a società emittenti strumenti finanziari

In tale ambito sono da annoverarsi le situazioni nelle quali il servizio di investimento prestato ha ad oggetto uno strumento finanziario di un emittente che è stato finanziato in misura rilevante dalla Banca. In tale circostanza, infatti, l'intermediario potrebbe avere interesse a collocare o a raccomandare al cliente gli strumenti finanziari in parola per agevolare o rendere maggiormente probabile il rimborso del finanziamento da parte del soggetto finanziato.

Conflitti di interesse connessi alla detenzione di partecipazioni rilevanti/patti parasociali in emittenti di strumenti finanziari

Ricadono in questa categoria i conflitti di interesse che potrebbero derivare dalla prestazione di servizi di investimento/ accessori aventi ad oggetto strumenti finanziari emessi da società nelle quali un'entità del Gruppo detiene una partecipazione rilevante ovvero con le quali un'entità del Gruppo ha stipulato un patto parasociale. La Banca ovvero altre società del Gruppo, infatti, potrebbero avere interesse a prestare i servizi di investimento aventi ad oggetto i suddetti strumenti finanziari in modo tale da aumentare il valore della partecipazione detenuta, senza tenere in considerazione gli interessi del cliente.

Conflitti di interesse connessi alla detenzione, da parte di emittenti strumenti finanziari o di prodotti di investimento assicurativi, di partecipazioni rilevanti in società del Gruppo

In questa fattispecie ricadono i conflitti di interesse che possono derivare dalla prestazione di servizi di investimento/accessori aventi ad oggetto strumenti finanziari/prodotti di investimento assicurativi emessi da società che detengono partecipazioni rilevanti in una società del Gruppo, in quanto la Banca, ovvero altre società del Gruppo, potrebbero infatti avere interesse a sostenere i titoli delle società stesse ovvero i prodotti di investimento assicurativi.

Conflitti di interessi derivanti da rapporti di fornitura

Ricadono in questa categoria i conflitti di interesse che possono derivare dalla prestazione di servizi di investimento/accessori aventi ad oggetto strumenti finanziari emessi da società con le quali il Gruppo ha un contratto di fornitura di particolare rilevanza. La Banca ovvero altre società del Gruppo, infatti, potrebbero avere interesse a prestare i servizi di investimento aventi ad oggetto i suddetti strumenti finanziari in modo tale da sostenere i titoli del fornitore strategico, senza tenere in considerazione gli interessi del cliente.

Conflitti di interesse connessi alla prestazione di servizi di investimento aventi ad oggetto strumenti emessi dalla Banca

In questa categoria sono inclusi i conflitti di interesse derivanti dalla prestazione di servizi di investimento/accessori aventi ad oggetto strumenti o prodotti finanziari emessi dalla Banca.

In tali casi, infatti, l'investimento da parte della clientela in tali strumenti comporta un vantaggio economico per la società emittente.

Conflitti di interesse connessi alla distribuzione di prodotti e servizi di investimento di terzi

Rientrano in tale categoria i conflitti di interesse connessi alla distribuzione di prodotti e servizi di investimento di terzi e prodotti di investimento assicurativi. La Banca potrebbe avere interesse a sostenere la distribuzione dei suddetti prodotti al fine di incassarne le retrocessioni concordate con il produttore.

Conflitti di interesse connessi alla distribuzione di prodotti e servizi di investimento di terzi con i quali è stato sottoscritto un accordo strategico

Rientrano in tale categoria i conflitti di interesse connessi alla distribuzione di prodotti e servizi di investimento e prodotti di investimento assicurativi di terzi con i quali sono stati sottoscritti accordi strategici. La Banca potrebbe avere interesse a sostenere la distribuzione dei suddetti prodotti a discapito di altri prodotti di risparmio gestito.

Conflitti di interesse connessi a soggetti rilevanti / struttura organizzativa

Ricadono in questa categoria i conflitti di interesse che sono connessi alla struttura organizzativa (conflitti derivanti da legami retributivi relativi ai soggetti rilevanti, da ruoli ricoperti dagli stessi nella medesima società ovvero in più società del Gruppo), ovvero che discendono da ruoli ricoperti/partecipazioni detenute dai soggetti rilevanti in società emittenti strumenti finanziari, ovvero derivanti da ricezione di regali, ospitalità, sconti da parte di società emittenti di strumenti finanziari/prodotti di investimento assicurativi ovvero da parte dei clienti.

6. PREVENZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

In relazione alla propria struttura e dimensione, la Banca si è dotata di procedure e sistemi organizzativi che consentono la prevenzione e gestione dei conflitti di interesse. A titolo esemplificativo si indicano i principali accorgimenti e le misure previsti:

- quale presidio generale per la gestione dei conflitti di interesse, l'adozione di un Codice comportamentale che stabilisce per tutti i collaboratori delle società del Gruppo l'osservanza delle normative vigenti, la diligenza e la buona fede nei comportamenti e la tutela dei diritti della clientela, nel rispetto dei principi e dei valori fondamentali (tra cui lealtà, responsabilità, correttezza);
- l'istituzione di una funzione di controllo di conformità delle norme (compliance) che rappresenta un presidio permanente di controllo, funzionale a preservare la Banca e il Gruppo dal rischio di non conformità alle norme vigenti, tra cui quelle previste a tutela della prevenzione e gestione dei conflitti di interesse;
- la separatezza organizzativa, funzionale e di processo tra l'attività di concessione di finanziamenti e la prestazione di servizi di investimento;
- la predisposizione di procedure organizzative, informatiche e di regole di condotta per assicurare il corretto svolgimento dei servizi di investimento e dell'attività di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi, nel rispetto dell'interesse del cliente;
- procedure per la trasmissione degli ordini che garantiscono al cliente il rispetto di precise regole (es. rispetto priorità temporale degli ordini nell'esecuzione degli stessi);
- la definizione di procedure per la gestione delle informazioni privilegiate in linea con la vigente normativa in tema di abusi di mercato (tra cui l'istituzione di un registro delle persone che, in ragione dell'attività lavorativa o professionale ovvero in ragione delle funzioni svolte, hanno accesso alle informazioni privilegiate in modo regolare o occasionale);
- l'individuazione di apposita normativa interna che regola le operazioni effettuate su strumenti finanziari a titolo personale da parte dei soggetti rilevanti;
- la gestione dei reclami strutturata in modo da far sì che l'analisi delle contestazioni formulate dai clienti venga svolta da personale estraneo all'operatività, assicurando in tale modo un giudizio indipendente;
- procedure di verifica dell'ammissibilità degli incentivi volte a garantire che gli incentivi percepiti dalla, o pagati alla, Banca in relazione alla prestazione dei servizi di investimento e alla attività di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi non confliggano con il dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale, per servire al meglio gli interessi dei propri clienti;
- definizione di regole di *product governance* per la commercializzazione di prodotti finanziari e prodotti di investimento assicurativi;
- procedure di verifica dell'adeguatezza che non consentono alla Banca di offrire, di propria iniziativa, nell'ambito del servizio di collocamento e di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi, prodotti non adeguati per il cliente;
- sistemi di remunerazione, incentivazione e valutazione del personale volti a evitare di remunerare e di incentivare secondo modalità incompatibili con il dovere di agire nel migliore interesse dei clienti; la Banca non adotta disposizioni in materia di remunerazione, *target* di vendita o d'altro tipo che potrebbero incentivare il personale a raccomandare ai clienti al dettaglio un particolare strumento finanziario o prodotto di investimento assicurativo, se può essere offerto uno strumento differente, più adatto alle esigenze del cliente.

7. MONITORAGGIO E VIGILANZA

L'efficacia e l'adeguatezza delle procedure organizzative e delle misure adottate per la gestione dei conflitti di interesse è oggetto di monitoraggio e regolare controllo da parte della funzione di conformità delle norme al fine di individuare e, se del caso, correggere eventuali carenze.

In ogni caso, la politica di gestione dei conflitti descritta sinteticamente nel presente documento viene rivista con frequenza almeno annuale.

Gli eventuali aggiornamenti del presente documento saranno resi disponibili sul sito internet della Banca.

8. REGISTRO DEI CONFLITTI

La Banca ha istituito, ai sensi dell'art. 35 del Regolamento 2017/565/UE, il registro dei conflitti di interesse che riporta *"le situazioni nelle quali sia sorto o, nel caso di un servizio o di un'attività in corso, possa sorgere un conflitto di interessi che rischia di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti"*. La tenuta e l'aggiornamento del registro dei conflitti è a cura della funzione di compliance.

9. CONFLITTI OGGETTO DI SPECIFICA DISCLOSURE

Il Regolamento 2017/565/UE prescrive che quando le misure adottate dalla Banca per la prevenzione e la gestione dei conflitti di interesse non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, la Banca stessa deve informare chiaramente i clienti, prima di agire per loro conto, della natura generale e/o delle fonti dei conflitti, dei rischi che si generano per il cliente in conseguenza di detti conflitti e delle azioni intraprese per attenuarli affinché essi possano assumere una decisione informata sui servizi prestati, tenuto conto del contesto in cui le situazioni di conflitto si manifestano.

A tal fine, in adempimento di quanto previsto dal regolamento sopra indicato ed alla luce di quanto sopra, si comunica al cliente che le disposizioni organizzative e amministrative adottate dalla Banca per prevenire e gestire i conflitti di interesse di seguito dettagliati non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi del cliente.

Il cliente si dichiara pienamente consapevole e informato in ordine a dette situazioni di conflitto e dichiara di essere consapevole circa la mancata eliminazione ovvero l'impossibilità di eliminare il rischio di nuocere agli interessi dei clienti.

• Ruoli ricoperti dai soggetti rilevanti in società non appartenenti al Gruppo ed emittenti strumenti finanziari

La Banca presta servizi di investimento e/o accessori aventi ad oggetto strumenti finanziari emessi da società nelle quali soggetti rilevanti della Banca ricoprono un ruolo rilevante. I soggetti rilevanti della Banca potrebbero quindi avere interesse alla prestazione di servizi di investimento aventi ad oggetto i suddetti strumenti finanziari in modo tale da favorire direttamente o indirettamente il soggetto o la suddetta società senza tenere in considerazione gli interessi del cliente.

Con riferimento ai conflitti sopra identificati, vi è il rischio dunque che un soggetto rilevante ottenga un guadagno finanziario o un vantaggio a scapito del cliente e che questo incorra in spese o perdite connesse agli investimenti effettuati. Si ritiene che la Banca non sia stata in grado di prevenire la situazione di conflitto nonostante abbia adottato una serie di presidi quali una rigorosa procedura di valutazione dell'adeguatezza e idonei presidi operativi per l'investimento nei suddetti prodotti.

- **Accordi commerciali strategici di distribuzione di prodotti finanziari/prodotti di investimento assicurativi/servizi di investimento di terzi**

La Banca distribuisce prodotti finanziari /prodotti di investimento assicurativi e servizi di investimento di società con le quali ha sottoscritto accordi strategici o con cui intrattiene rapporti di affari. La Banca quindi può avere interesse a privilegiare la distribuzione dei suddetti prodotti e/o servizi a discapito di altri prodotti maggiormente idonei per il cliente. Si ritiene che la Banca non sia stata in grado di prevenire la situazione di conflitto nonostante abbia adottato una serie di presidi quali:

- il processo formalizzato per la prestazione del servizio di consulenza che prevede apposita attività di valutazione dell'adeguatezza delle operazioni;
- piani commerciali e politiche di remunerazione della rete commerciale basati sulla definizione di obiettivi di carattere quantitativo che riguardano aggregati economici (es. margine di interesse, margine commissionale, ecc.) e che non discriminano tra prodotti finanziari del Gruppo o di terzi.

- **Partecipazioni detenute dai soggetti rilevanti in società non appartenenti al Gruppo ed emittenti strumenti finanziari**

La Banca presta servizi di investimento e/o accessori aventi ad oggetto strumenti finanziari emessi da società nelle quali soggetti rilevanti della Banca detengono partecipazioni rilevanti. I soggetti rilevanti della Banca potrebbero quindi avere interesse alla prestazione di servizi di investimento aventi ad oggetto i suddetti strumenti finanziari in modo tale da aumentare il valore della partecipazione detenuta, senza tenere in considerazione gli interessi del cliente.

Con riferimento ai conflitti sopra identificati, vi è il rischio dunque che un soggetto rilevante ottenga un guadagno finanziario o un vantaggio a scapito del cliente e che questo incorra in spese o perdite connesse agli investimenti effettuati. Si ritiene che la Banca non sia stata in grado di prevenire la situazione di conflitto nonostante abbia adottato una serie di presidi quali una rigorosa procedura di valutazione dell'adeguatezza/appropriatezza delle operazioni.

- **Rapporti di credito con società emittenti strumenti finanziari e prodotti d'investimento assicurativo**

La Banca presta servizi di investimento aventi ad oggetto anche strumenti finanziari di emittenti finanziati; la Policy prevede che ricadano in questa fattispecie quelle società che hanno esposizioni anomale di importo superiore a un milione di euro e/o finanziamenti rilevanti di importo superiore ai 15 milioni di euro. Si ritiene che la Banca non sia stata in grado di prevenire la situazione di conflitto nonostante abbia adottato:

- la separazione funzionale: l'erogazione di finanziamenti da parte di strutture diverse rispetto a quelle che prestano i servizi di investimento;
- il processo formalizzato per la prestazione del servizio di consulenza che prevede apposita attività di valutazione dell'adeguatezza delle operazioni.

- **Investimento in strumenti finanziari emessi da emittenti finanziati o garantiti da società del Gruppo o da società partecipanti, qualora dall'esito del collocamento dipenda la possibilità di rimborsare – in tutto o in misura rilevante – il finanziamento concesso dalla società del Gruppo o alla società partecipante che ha erogato il credito**

La Banca presta servizi di investimento aventi ad oggetto anche strumenti finanziari di emittenti finanziati o garantiti in misura rilevante dalla Banca o da altre società del Gruppo o da società partecipanti. In tale circostanza la Banca potrebbe avere interesse a collocare o a raccomandare al cliente gli strumenti finanziari in parola per agevolare o rendere maggiormente probabile il rimborso del finanziamento da parte del soggetto finanziato. Con riferimento ai conflitti sopra identificati, vi è il rischio dunque che la Banca o altre società del Gruppo o società partecipanti ottengano un guadagno finanziario o un vantaggio a scapito del cliente e che questo incorra in spese o perdite connesse agli investimenti effettuati.

Si ritiene che la Banca non sia stata in grado di prevenire la situazione di conflitto nonostante abbia adottato:

- la separazione funzionale: l'erogazione di finanziamenti da parte di strutture diverse rispetto a quelle che prestano i servizi di investimento;
- il processo formalizzato per la prestazione del servizio di consulenza che prevede apposita attività di valutazione dell'adeguatezza delle operazioni.

- **Partecipazioni/Patti Parasociali in società emittenti strumenti finanziari detenuti dal Gruppo e/o da società del Gruppo**

La Banca presta servizi di investimento e/o accessori aventi ad oggetto strumenti finanziari e prodotti emessi da società nelle quali un'entità del Gruppo detiene una partecipazione rilevante ovvero con le quali un'entità del Gruppo ha stipulato un patto parasociale. La Banca ovvero altre società del Gruppo, infatti, potrebbero avere interesse a prestare i servizi di investimento aventi ad oggetto i suddetti strumenti finanziari o prodotti in modo tale da aumentare il valore della partecipazione detenuta, senza tenere in considerazione gli interessi del cliente. Con riferimento ai conflitti sopra identificati, vi è il rischio dunque che la Banca o altre società del Gruppo ottengano un guadagno finanziario o un vantaggio a scapito del cliente e che questo incorra in spese o perdite connesse agli investimenti effettuati. Si ritiene che la Banca non sia stata in grado di prevenire la situazione di conflitto nonostante abbia adottato un processo formalizzato per la prestazione del servizio di consulenza che prevede apposita attività di valutazione dell'adeguatezza delle operazioni.

- **Partecipazioni di società emittenti strumenti finanziari/prodotti di investimento assicurativi in società del Gruppo**

La Banca presta servizi di investimento/accessori aventi ad oggetto strumenti finanziari ovvero prodotti di investimento assicurativi che sono emessi da società che detengono partecipazioni rilevanti in una società del Gruppo. La Banca potrebbe quindi avere interesse a sostenere i titoli/prodotti delle società stesse. Con riferimento ai conflitti sopra identificati, vi è il rischio dunque che la Banca abbia interesse a privilegiare la distribuzione dei suddetti prodotti e/o servizi della suddetta società a discapito di altri prodotti maggiormente idonei per il cliente. Si ritiene che la Banca non sia stata in grado di prevenire la situazione di conflitto nonostante abbia adottato un processo formalizzato per la prestazione del servizio di consulenza che prevede apposita attività di valutazione dell'adeguatezza delle operazioni.

- **Rapporti di fornitura con società emittenti strumenti finanziari**

La Banca presta servizi di investimento/accessori aventi ad oggetto strumenti finanziari emessi da società con le quali la Banca/il Gruppo ha un contratto di fornitura di particolare rilevanza. La Banca ovvero altre società del Gruppo, quindi, potrebbero avere interesse a prestare i servizi di investimento aventi ad oggetto i suddetti strumenti finanziari in modo tale da sostenere i titoli del fornitore strategico, senza tenere in considerazione gli interessi del cliente. Con riferimento ai conflitti sopra identificati, vi è il rischio dunque che la Banca abbia interesse a privilegiare la distribuzione dei suddetti prodotti e/o servizi della suddetta società a discapito di altri prodotti maggiormente idonei per il cliente. Si ritiene che la Banca non sia stata in grado di prevenire la situazione di conflitto nonostante abbia adottato:

- la separatezza funzionale: l'attività di gestione dei rapporti con i fornitori è svolta da una struttura diversa rispetto a quelle che prestano i servizi di investimento/accessori;
- il processo formalizzato per la prestazione del servizio di consulenza che prevede apposita attività di valutazione dell'adeguatezza delle operazioni.

- **Strumenti finanziari/prodotti finanziari emessi dalla Banca**

La Banca presta servizi di investimento/accessori aventi ad oggetto strumenti o prodotti finanziari di propria emissione. La Banca quindi potrebbe avere interesse a prestare i servizi di investimento aventi ad oggetto i suddetti strumenti finanziari posto che l'investimento da parte della clientela in tali strumenti comporta un vantaggio economico per la società emittente. Con riferimento ai conflitti sopra identificati, vi è il rischio dunque che la Banca ottenga un guadagno finanziario o un vantaggio a scapito del cliente e che questo incorra in spese o perdite connesse agli investimenti effettuati. Al fine di mitigare tali rischi e gestire le situazioni di conflitto, la Società ha adottato una serie di presidi rappresentati ad esempio dalla procedura di valutazione dell'adeguatezza delle operazioni.

10. INFORMATIVA AL CLIENTE

Prima del compimento dell'operazione, la Banca, ove non sia riuscita a prevenire il conflitto, procederà a comunicare al cliente l'esistenza di una o più delle situazioni di conflitto sopra indicate, anche tramite supporto durevole.

* * *

Il cliente può in ogni caso richiedere maggiori informazioni circa la politica di gestione dei conflitti di interesse adottata dalla Banca, avanzando richiesta scritta presso la dipendenza di riferimento, la quale provvederà a trasmetterla alla funzione di compliance; quest'ultima, reperite le informazioni richieste, trasmetterà al cliente la risposta al recapito indicato nel contratto relativo alla prestazione dei servizi di investimento o successivamente modificato.