



POLICY DI RILEVAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI E DELLA RICERCA IN MATERIA DI INVESTIMENTI

Delibera del Consiglio di Amministrazione del 29 gennaio 2020

INDICE

1. PREMESSA.....	1
1.1 Obiettivi del documento	1
1.2 Adozione, aggiornamento e diffusione del documento.....	2
1.3 Definizioni	2
1.4 Contesto normativo di riferimento.....	3
2. AMBITO DI APPLICAZIONE	3
3. RUOLI E RESPONSABILITA'	3
4. PROCESSO PER L'INDIVIDUAZIONE E LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI	4
4.1 Verifica sulla legittimità degli incentivi.....	5
4.1.1 <i>Proper fees</i>	5
4.1.2 Benefici non monetari minori.....	5
4.1.3 Incentivi ricevuti o pagati da soggetti terzi	6
4.1.3.1 Accrescimento della qualità del servizio	7
4.1.3.2 Obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente	8
4.1.3.3 Informativa resa alla clientela	8
5. RETROCESSIONE AI CLIENTI DEGLI INCENTIVI	9
6. RICERCA IN MATERIA DI INVESTIMENTI	9
7. REGISTRAZIONE.....	10
8. ALLEGATI.....	10



1. PREMESSA

1.1 Obiettivi del documento

La disciplina degli incentivi è volta ad assicurare che i pagamenti e le prestazioni non monetarie ricevuti o effettuati dagli intermediari in relazione alla prestazione dei servizi di investimento e accessori siano coerenti con il principio generale di agire in modo onesto, equo e professionale, per servire al meglio gli interessi dei clienti.

La disciplina di riferimento pone specifiche regole circa l'ammissibilità degli incentivi, differenziate in ragione della natura del servizio di investimento prestato al cliente.

In via generale, è previsto che qualora siano pagati o percepiti un onorario o una commissione ovvero siano forniti o ricevuti benefici non monetari in relazione alla prestazione di un servizio di investimento e di un servizio accessorio a/da qualsiasi soggetto diverso dal cliente o da una persona operante per suo conto, tali onorari, commissioni e benefici non monetari sono legittimi a condizione che:

- a) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente, nei modi descritti dalla normativa e che verranno disciplinati di seguito nella presente *Policy*;
- b) non pregiudichino il rispetto del dovere dell'impresa di investimento di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente; e
- c) sia data informativa chiara, completa, accurata e comprensibile alla clientela circa l'esistenza, la natura e l'importo degli stessi ovvero, qualora l'importo non possa essere accertato, circa il metodo di calcolo di tale importo, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio. Laddove applicabile, l'impresa di investimento informa inoltre la clientela in merito ai meccanismi per trasferire al cliente gli onorari, le commissioni o i benefici monetari o non monetari percepiti per la prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio.

Sono invece considerati legittimi di diritto i pagamenti o benefici che consentono o sono necessari alla prestazione di servizi d'investimento (ad esempio, i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori) e, che per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere dell'impresa di investimento di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti.

Con riferimento, in particolare, ai servizi di gestione di portafogli e di consulenza indipendente è inoltre previsto che:

- a) i compensi, le commissioni e i benefici monetari pagati da terzi siano integralmente retrocessi, non appena ragionevolmente possibile, ai clienti;
- b) possano essere ricevuti e trattenuti esclusivamente i benefici non monetari minori;
- c) sia data informativa ai clienti anche in merito ai compensi, commissioni e benefici monetari ad essi trasferiti.



La ricerca in materia di investimenti ricade nell'ambito di applicazione della disciplina sugli incentivi qualora gli intermediari non provvedano alla sua remunerazione sulla base di pagamenti diretti sulla base delle risorse dell'intermediario stesso ovvero mediante appositi conti di pagamento separati che rispettino le condizioni di cui agli articoli 55 e seguenti del Regolamento Intermediari.

1.2 Adozione, aggiornamento e diffusione del documento

La presente *Policy* è approvata dal Consiglio di Amministrazione della Banca.

Al fine di garantire un efficace processo di rilevazione, classificazione e gestione delle competenze incassate o pagate, la Banca fa sì che le misure e le procedure organizzative adottate siano nel tempo aggiornate a seguito dell'introduzione di nuovi prodotti e servizi o di modifiche nella natura e nella misura dei pagamenti o dei relativi termini commerciali in essere.

La Banca sottopone a verifica l'intero contenuto della presente *Policy* e dell'allegata mappatura degli incentivi con cadenza almeno annuale, oppure ogni qualvolta si verifichi un cambiamento rilevante nell'operatività, nelle tipologie di servizi di investimento erogati o di prodotti finanziari offerti che comporti una conseguente modifica nella mappatura degli incentivi percepiti o pagati.

Al fine di assicurare presso tutti i destinatari la conoscenza dei principi, degli indirizzi e delle procedure adottati dalla Banca, la *Policy* e i relativi aggiornamenti sono comunicati con mezzi elettronici dall'Ufficio segreteria a tutto il personale interessato.

1.3 Definizioni

Ai fini della presente *Policy* si intendono:

- **benefici non monetari minori:** i benefici non monetari di cui all'articolo 54, comma 3, del Regolamento Intermediari;
- **cliente:** persona fisica o giuridica alla quale un'impresa di investimento presta servizi di investimento o servizi accessori;
- **consulenza in materia di investimenti:** servizio di investimento concernente la prestazione di raccomandazioni personalizzate a un cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa del prestatore del servizio, riguardo a una o più operazioni relative a strumenti finanziari ai sensi dall'articolo 1, comma 5-*septies* del T.U.F.;
- **incentivo:** qualsiasi onorario, commissione o beneficio non monetario pagato o ricevuto alla/dalla banca o a/da un terzo diverso dal cliente o da chi agisce per suo conto, nel contesto della prestazione di un servizio di investimento o di un servizio accessorio;
- **gestione di portafogli:** il servizio di investimento di cui all'articolo 1, comma 5-*quinquies* del T.U.F. che consiste nella gestione, su base discrezionale e individualizzata, di portafogli di investimento che includono uno o più strumenti finanziari e nell'ambito di un mandato conferito dai clienti;



- **proper fees:** i pagamenti o benefici che consentono o sono necessari alla prestazione di servizi d'investimento e, che per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere dell'impresa di investimento di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti, quali costi di custodia, competenze di regolamento e di cambio, prelievi obbligatori e competenze legali.

1.4 Contesto normativo di riferimento

In ambito europeo:

- **MIFID II:** Direttiva (UE) 2014/65 “Markets in Financial Instruments Directive” approvata dal Parlamento europeo il 15 aprile 2014 e dal Consiglio europeo il 13 maggio 2014 (di seguito “MiFID II”) (Direttiva di 1° livello);
- **Direttiva Delegata:** Direttiva delegata (UE) 2017/593 della Commissione Europea del 7 aprile 2016, che integra la direttiva (UE) 2014/65 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda la salvaguardia degli strumenti finanziari e dei fondi dei clienti, gli obblighi di *governance* dei prodotti e le regole applicabili per la fornitura o ricezione di onorari, commissioni o benefici monetari o non monetari.

In ambito nazionale:

- articoli 21, 24 e 24-*bis* del D.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 (“TUF”);
- Libro III, Parte II, Titolo V del Regolamento Intermediari adottato con Delibera Consob n. 20307 del 15 febbraio 2018.

2. AMBITO DI APPLICAZIONE

La presente *Policy* ha lo scopo di disciplinare l'attuazione degli obblighi in tema di incentivi da parte della Banca, prevedendo la procedura per la corretta individuazione degli incentivi pagati o ricevuti in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori, per la verifica di legittimità e la definizione delle misure di gestione degli stessi.

3. RUOLI E RESPONSABILITA'

La normativa di riferimento richiede di formalizzare le misure e le procedure organizzative volte a dare attuazione al regime degli incentivi, coinvolgendo in tale processo sia le funzioni di *business* che quelle di *compliance*.

La Banca ha individuato le strutture coinvolte nel processo di rilevazione, classificazione e gestione degli incentivi attribuendo:

- al Direttore Generale la responsabilità di definire, su indicazione dell'Ufficio interessato, la proposta di assetto commissionale applicabile a ciascun servizio o prodotto. Tale proposta è soggetta alla valutazione e approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione previo parere della Funzione *Compliance* nel caso di percezione o pagamento di forme di incentivo diverse da quelle previste nell'allegata mappatura;



- alla Funzione *Compliance* il compito di fornire il supporto consulenziale e l'assistenza necessari al fine di assicurare la conformità di tali assetti commissionali alle disposizioni regolamentari.

4. PROCESSO PER L'INDIVIDUAZIONE E LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI

La Banca, al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire o pagare onorari, commissioni e benefici non monetari considerati illegittimi dalla normativa, ha definito il processo decisionale e organizzativo volto ad assicurare la corretta e costante individuazione e gestione degli incentivi pagati o ricevuti.

In particolare, nello svolgimento dell'attività di identificazione degli incentivi, la Banca si basa sui seguenti elementi:

- le fattispecie rilevanti ai fini del regime degli incentivi e quelle esenti (*Proper fees*, benefici non monetari minori accettabili);
- il servizio di investimento o accessorio a fronte del quale gli incentivi sono pagati o ricevuti;
- la tipologia e la descrizione di onorari, commissioni e benefici non monetari;
- se la commissione è ricevuta o pagata dalla Banca;
- i soggetti coinvolti nell'operazione;
- le informazioni relative al test di ammissibilità.

A tal fine, il Direttore Generale, anche avvalendosi delle strutture competenti, verifica il rispetto delle disposizioni descritte nel presente paragrafo a fronte dell'introduzione di:

- nuove tipologie di prodotti o servizi;
- modifiche nella natura e nella misura dei relativi contratti, con riferimento in particolare alle modifiche della struttura commissionale per i prodotti o servizi in essere.

Prima dell'offerta di un nuovo prodotto o servizio che preveda la percezione o il pagamento di forme di incentivo diverse da quelle previste nell'allegata mappatura, la Funzione *Compliance* verifica l'assetto commissionale proposto al fine di accertarne la sua legittimità secondo quanto previsto al paragrafo 4.1.

Nel contesto di tale verifica, la Funzione *Compliance*:

- se accerta che si tratta di *proper fees* o di benefici non monetari minori accettabili ai sensi del paragrafo 4.1.1., ne valida la legittimità;
- in caso contrario, verifica la legittimità degli incentivi pagati o ricevuti con l'obiettivo di valutare che siano soddisfatte in via cumulativa entrambe le seguenti condizioni: (i) innalzamento della qualità del servizio prestato al cliente (paragrafo 4.1.3.1) e (ii) assenza di pregiudizi al dovere di servire al meglio gli interessi del cliente (paragrafo 4.1.3.2).

I fattori considerati nell'ambito di tale verifica sono i seguenti:

- la natura del servizio di investimento o accessorio reso al cliente e l'estensione delle obbligazioni della Banca risultanti dal contratto con il cliente;



- il beneficio atteso per il cliente ed eventuali benefici attesi per la Banca;
 - l'eventualità che vi sia un incentivo per la Banca ad agire in contrasto con il dovere di agire nel miglior interesse per il cliente;
 - la relazione esistente tra la Banca e il soggetto terzo che effettua o riceve il pagamento. Tale elemento acquista rilievo nel caso in cui la Banca e il soggetto terzo condividano degli interessi in comune, situazione in cui occorre valutare se tali relazioni sono in grado di influenzare l'attività dell'impresa in modo pregiudizievole del dovere di agire nel migliore interesse del cliente;
 - la natura del pagamento o beneficio, le circostanze nelle quali interviene e qualsiasi altra condizione ad essa collegata.
- c) se gli incentivi sono percepiti nel contesto della prestazione del servizio di gestione di portafogli, verifica altresì che siano predisposte misure efficaci a garantire che tali pagamenti siano interamente retrocessi al cliente ai sensi del paragrafo 5.

Concluso tale processo di verifica, la Funzione *Compliance* comunica l'esito delle proprie valutazioni, fornendo indicazioni in merito alla corretta gestione degli incentivi pagati o ricevuti per i quali non sia stata rilevata la presenza dei requisiti di legittimità.

4.1 Verifica sulla legittimità degli incentivi

Le attività di verifica circa la legittimità degli incentivi, descritte al paragrafo precedente, sono condotte, in riferimento alla singola fattispecie presa in considerazione, sulla base degli elementi descritti dai seguenti paragrafi.

4.1.1 Proper fees

È accertata la legittimità di onorari e commissioni quando si tratta di pagamenti che consentono o sono necessari alla prestazione di servizi d'investimento e che per loro natura non possono entrare in conflitto con il dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti.

Si considerano, ad esempio, *proper fees* i costi di custodia, le competenze di regolamento e di cambio, i prelievi obbligatori e le competenze legali.

4.1.2 Benefici non monetari minori

Quando sono percepiti benefici non monetari, deve essere accertata la legittimità degli stessi, verificando che siano rispettate le condizioni di ammissibilità poste dalla normativa di riferimento¹.

Innanzitutto, deve essere accertato se i benefici non monetari possano essere qualificati come minori. Sono considerati tali:

¹ Cfr. articolo 54, comma 3, del Regolamento intermediari.



- a) 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;
- b) materiale scritto da terzi, commissionato e pagato da un emittente societario o da un emittente potenziale per promuovere una nuova emissione da parte della società, o quando l'intermediario 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;
- c) partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e sulle caratteristiche di un determinato strumento finanziario o servizio di investimento;
- d) 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 c).

Per quanto attiene alla fattispecie sub lettera d), la Banca nel valutare se l'ospitalità assume un valore *de minimis* ragionevole tiene in considerazione anche eventuali prassi di mercato consolidate, eventualmente validate dalle principali associazioni di categoria ovvero dalle Autorità di Vigilanza competenti.

Dopo aver verificato che i benefici ricevuti rientrino nella predetta elencazione, la Banca accerta che gli stessi siano ragionevoli, proporzionati e tali da non incidere sul comportamento della stessa rendendolo in alcun modo pregiudizievole per gli interessi del cliente.

Se sono accertate le predette condizioni, i benefici non monetari minori sono considerati legittimi.

Qualora in relazione alla prestazione del servizio di gestione di portafogli siano percepiti benefici non monetari che non integrano le predette condizioni, tali benefici sono trattati come incentivi e, pertanto, sono convertiti in valore monetario, integralmente retrocessi al cliente e comunicati allo stesso.

4.1.3 Incentivi ricevuti o pagati da soggetti terzi

In presenza di incentivi pagati o ricevuti da soggetti terzi, diversi dalle *proper fees* e dai benefici non monetari minori, la verifica di legittimità è effettuata per ciascuna tipologia di pagamento in modo da accertare che tali competenze:

- siano volte ad accrescere la qualità del servizio prestato al cliente;
- non contrastino con il dovere della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente;
- siano chiaramente rese note al cliente prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio.



4.1.3.1 Accrescimento della qualità del servizio

Gli incentivi pagati o ricevuti dalla Banca possono essere ritenuti legittimi quando siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni²:

- a) gli incentivi sono giustificati dalla prestazione al cliente di un servizio aggiuntivo o di livello superiore, proporzionale agli incentivi ricevuti, quale:
 - a.1) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti unitamente all'accesso ad una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati che includa un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con la Banca
 - a.2) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti congiuntamente alla valutazione, almeno su base annuale, dell'adeguatezza continuativa degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito, ovvero alla fornitura di un altro servizio continuativo che può risultare di valore per il cliente come la consulenza sull'*asset allocation* ottimale; o
 - a.3) l'accesso, a un prezzo competitivo, ad una vasta gamma di strumenti finanziari in grado di soddisfare le esigenze dei clienti, ivi incluso un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non hanno stretti legami con la Banca, unitamente alla fornitura di:
 - i. strumenti a valore aggiunto, quali strumenti di informazione oggettivi che assistono il cliente nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al medesimo di monitorare, modellare e regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito; o
 - ii. rendiconti periodici sulla performance, nonché su costi e oneri connessi agli strumenti finanziari.
- b) non offrono vantaggi diretti all'intermediario che riceve gli incentivi, agli azionisti o dipendenti dello stesso, senza apportare beneficio tangibile per il cliente;
- c) se sono percepiti o pagati su base continuativa sono giustificati dalla presenza di un beneficio continuativo per il cliente.

La Banca, al fine di giustificare la percezione degli incentivi nel rispetto delle regole sopra riportate, adotta i seguenti presidi:

- prestazione del servizio di consulenza di base in occasione di ogni operazione che abbia ad oggetto prodotti finanziari in relazione ai quali la Banca riceve e/o corrisponde incentivi da/a soggetti diversi dal cliente;
- messa a disposizione del cliente, per ogni servizio di investimento prestato, di una vasta gamma di prodotti finanziari adeguati, che includa un numero appropriato di prodotti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con la Banca;

Se gli incentivi sono percepiti su base continuativa, in aggiunta alle misure di cui sopra, la Banca invia al cliente appositi rendiconti annuali sulla *performance*, nonché su costi e oneri connessi ai prodotti finanziari oggetto delle

² Cfr. art. 53 del Regolamento Intermediari.



operazioni poste in essere. Resta ferma la possibilità per la Banca di inviare tali rendiconti anche con frequenza maggiore.

Con riferimento al servizio di consulenza avanzata, la Banca – al fine di legittimare la percezione ovvero il pagamento di incentivi continuativi - effettua con cadenza giornaliera la valutazione dell'adeguatezza del portafoglio del cliente, comunicando tempestivamente eventuali situazioni di inadeguatezza del portafoglio.

4.1.3.2 Obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente

Ai fini del rispetto dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente, il processo di rilevazione e gestione adottato prevede di accertare la corretta gestione di potenziali conflittualità e la mitigazione del rischio di arrecare pregiudizio agli interessi della clientela tramite:

- l'adozione di un processo di rilevazione, classificazione e gestione volto a garantire il rispetto delle *Policy* in materia di incentivi da parte delle funzioni di *business* nelle fasi di definizione o modifica degli accordi commerciali e strutturazione/individuazione di prodotti;
- la formalizzazione di un complesso di misure e procedure organizzative finalizzate all'osservanza di regole di correttezza e diligenza neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi;
- la 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.

4.1.3.3 Informativa resa alla clientela

In relazione a ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato a terzi, individuato sulla base della presente Policy, la Banca fornisce alla clientela le seguenti informazioni:

- a) *ex-ante*, informazioni circa l'esistenza, la natura e l'importo degli incentivi o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo e, se del caso, delle condizioni per la retrocessione degli incentivi percepiti alle condizioni di cui al paragrafo 5. Nel contesto di tale informativa preventiva i benefici non monetari minori possono essere descritti in modo generico. Gli altri benefici non monetari ricevuti o pagati sono quantificati e indicati separatamente;
- b) *ex-post*, e almeno una volta all'anno:
 - l'esatto ammontare degli incentivi ricevuti o pagati qualora non sia stata in grado di quantificare *ex-ante* l'importo degli incentivi e, a norma della lettera precedente, è stata data informativa *ex-ante* circa il metodo di calcolo di tale importo;
 - nel caso di incentivi continuativi, l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati.Anche in questo caso, i benefici non monetari di minore entità possono essere descritti in modo generico.

L'informativa di cui alla lettera a) è contenuta nell'informativa precontrattuale consegnata al cliente prima della sottoscrizione di un contratto per la prestazione di servizi di investimento.



L'informativa di cui alla lettera b) è contenuta nei rendiconti periodici inviati con le modalità e le tempistiche previste dal relativo contratto per la prestazione di servizi di investimento.

5. RETROCESSIONE AI CLIENTI DEGLI INCENTIVI

Con riferimento alle fattispecie di incentivi per i quali non è stato possibile dimostrare la legittimità degli stessi ai sensi dei paragrafi precedenti, la Banca si impegna a retrocedere integralmente al cliente tali somme.

In particolare, nel caso di prestazione del servizio di gestione di portafogli con linee di gestione che prevedono l'investimento di parte del portafoglio in quote di OICR, la Banca può percepire, oltre alle commissioni corrisposte dal cliente, ulteriori commissioni retrocesse dalle società di gestione degli OICR sottoscritti. Tali commissioni, non ritenute ammissibili ai fini della disciplina sugli incentivi, sono integralmente riaccreditate al cliente.

Inoltre, in tale ipotesi, la Banca informa i clienti, con le modalità descritte al paragrafo 4.1.3.3 sui meccanismi per trasferire al cliente i compensi, le commissioni o i benefici monetari o non monetari percepiti in relazione al servizio di investimento prestato.

6. RICERCA IN MATERIA DI INVESTIMENTI

La Banca verifica che, affinché la ricerca in materia di investimenti ricevuta dalla stessa non sia qualificabile come incentivo ai fini della presente *Policy*, essa sia ricevuta a fronte di pagamenti effettuati:

- a) direttamente dagli intermediari mediante risorse proprie;
- b) attraverso un apposito conto di pagamento per la ricerca controllato dagli intermediari, purché siano soddisfatte le condizioni poste dalla normative di riferimento³.

In caso contrario, la ricerca in materia di investimenti ricade nella disciplina degli incentivi e la relativa ammissibilità deve essere valutata in base ai criteri definiti nella presente *Policy*.

Al fine di garantire il rispetto delle regole di cui sopra e allo scopo di escludere che la percezione o la fornitura di ricerca in materia di investimenti rientri nella definizione di incentivo, la Banca prevede che:

- nei casi in cui la stessa fornisca ricerca in materia di investimenti a soggetti terzi, questi ultimi corrispondano alla Banca un corrispettivo per il servizio ricevuto, impegnando direttamente risorse proprie;
- nei casi in cui la stessa riceva ricerca in materia di investimenti da soggetti terzi, la Banca remuneri il fornitore impegnando direttamente risorse proprie.

Le categorie che integrano la fattispecie di ricerca in materia di investimenti e i presidi adottati al fine di escluderle dalla disciplina in materia di incentivi, sono riportate all'interno dell'allegata Mappatura.

³ Cfr. Art. 55 del Regolamento intermediari.



7. REGISTRAZIONE

La Banca 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 fornito al cliente:

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

Al fine di adempiere all’obbligo di cui alla lettera a) che precede, la Banca adotta un apposito registro elettronico all’interno del proprio sistema informativo che registra, in modo puntuale e in valore monetario i pagamenti ricevuti e pagati da/a terzi, nell’ambito della prestazione dei servizi di investimento.

Al fine di adempiere all’obbligo di cui alla lettera b) che precede, la Banca adotta e mantiene tempo per tempo aggiornata l’allegata “Mappatura delle competenze pagate e ricevute dalla Banca”. La Mappatura è predisposta dal Direttore Generale con l’ausilio degli Uffici interessati ed è sottoposta alla verifica della Funzione *Compliance*.

La Funzione *Compliance* verifica che gli incentivi riportati nel Registro integrino le fattispecie e rispettino le condizioni di legittimità individuate nella Mappatura.

8. ALLEGATI

1. Mappatura delle competenze pagate e ricevute dalla Banca.