

SÜDTIROL  BANK

Policy per la Rilevazione e la Gestione degli Incentivi

Approvata dal CdA in data 15 febbraio 2012

INDICE

PREMESSA	Pag. 3
LINEE GUIDA PER LA RILEVAZIONE E LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI	Pag. 4
FASE 1 – ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ	Pag. 5
FASE 2 – ANALISI RIFERIMENTI NORMATIVI SUGLI INCENTIVI	Pag. 6
FASE 3 – MAPPATURA DEGLI INCENTIVI	Pag. 9
FASE 4 – SCELTE OPERATIVE E DI BUSINESS EFFETTUATE DALLA BANCA	Pag. 11
FASE 5 – MONITORAGGIO	Pag. 12
APPENDICE – AII. A	Pag. 13
APPENDICE – AII. B	Pag. 14
APPENDICE – AII. C	Pag. 16

PREMESSA

In conformità alle disposizioni dell'art. 15, comma 2, lett. c)¹ del Regolamento Congiunto Banca d'Italia - Consob (RC) del 29 ottobre 2007, il presente documento intende formalizzare le linee guida attraverso cui Südtirol Bank (di seguito la "Banca") rileva e gestisce gli incentivi pagati e/o percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori.

Il documento è così strutturato:

- individuazione delle macro fasi che investono il processo di rilevazione e gestione degli incentivi, dall'attribuzione delle responsabilità dei soggetti coinvolti all'attività di revisione e monitoraggio del processo stesso;
- descrizione delle principali attività relative ad ogni macro fase di cui al punto precedente.

Il CESR² nel Report del 19 aprile 2010 (rif. CESR/10-295) ha precisato che efficaci procedure interne dovrebbero permettere agli intermediari di monitorare e valutare i pagamenti e le prestazioni non monetarie alla luce della normativa MiFID in materia di *inducement*. Ciò in quanto le norme sugli *inducement* si aggiungono e sono più ampie di quelle sui conflitti di interessi. Pertanto, non adempie agli obblighi previsti dalla normativa in materia di *inducement* l'intermediario che faccia affidamento solo sulla politica di gestione dei conflitti di interessi.

Le norme sui conflitti di interessi e quelle sugli *inducement*, pertanto, sono da ritenersi complementari e non alternative e/o sostitutive.

¹ "[Gli intermediari] ... adottano, applicano e mantengono procedure di controllo di conformità e di linea che garantiscano il rispetto a tutti i livelli dell'intermediario, delle disposizioni adottate per la prestazione dei servizi, ivi comprese quelle relative alla corresponsione e alla percezione degli incentivi".

² CESR è acronimo di Committee of European Securities Regulators.

LINEE GUIDA PER LA RILEVAZIONE E LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI

Nel presente capitolo viene descritto l’approccio metodologico utilizzato dalla Banca per l’analisi dei pagamenti/prestazioni non monetarie afferenti i servizi di investimento e i servizi accessori erogati alla clientela, tenendo opportunamente conto delle evoluzioni subite dalla normativa comunitaria e delle indicazioni fornite dal CESR e dalle Autorità di Vigilanza italiane nonché delle Linee Guida Assoreti, validate dalla Consob in data 24 marzo 2009.

La metodologia adottata per l’analisi delle commissioni/competenze/pagamenti non monetari regolamentati dalle disposizioni sugli incentivi è stata strutturata secondo quanto descritto nella tabella che segue.

FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4	FASE 5
Assegnazione dei ruoli e delle responsabilità	Analisi riferimenti normativi sugli incentivi	Mappatura degli incentivi	Scelte di business	Monitoraggio
1/ Individuazione delle funzioni e dei soggetti responsabili per la rilevazione e gestione degli incentivi; 2/ attribuzione delle responsabilità.	1/ Analisi dei criteri di identificazione dei compensi/ commissioni/ prestazioni non monetarie pagate/ ricevute dalla Banca che rilevano ai fini di incentivi; 2/ analisi delle fattispecie esemplificate dal CESR.	1/ Mappatura degli incentivi – Rilevazione delle tipologie di commissioni per servizio di investimento/ accessorio e riconduzione delle stesse alle lett. a, lett. b e lett. c dell’art. 52 comma 1 del Regolamento Intermediari; 2/ Test di Ammissibilità (per le fattispecie appartenenti alla lett. b).	1/ Scelte operative e di business effettuate dalla Banca; 2/ Informativa sintetica ed analitica sugli incentivi.	1/ Attività di monitoraggio.

FASE 1 – ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ'

1/ La Banca, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela, ha istituito un apposito "Comitato per l'individuazione dei conflitti di interessi e degli incentivi" (CC) con il compito di individuare, oltre ai conflitti di interessi, gli incentivi corrisposti e percepiti dalla Banca nello svolgimento dei servizi di investimento e dei servizi accessori, ai sensi dell'art. 52 del Regolamento Consob n. 16190/2007 (RI).

Il Comitato classifica per tipologia gli incentivi percepiti o corrisposti dalla Banca, verificandone la legittimità; nell'ipotesi di incentivo pagato o percepito da un terzo, valuta se il pagamento di compensi o la fornitura di prestazioni non monetarie a) sia volta ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente e b) non ostacoli l'adempimento da parte della Banca dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente.

Con periodicità almeno annuale, il Comitato riesamina il presente documento, proponendo al Consiglio di Amministrazione le modifiche e integrazioni eventualmente necessarie.

Il Comitato è composto dai seguenti soggetti:

- Il Direttore Generale
- Il Direttore Commerciale
- Il Responsabile della Funzione di Conformità (Compliance)
- Il Responsabile della Funzione di Gestione del Rischio (Risk Management)

Possono partecipare al Comitato, in qualità di invitati, i responsabili delle strutture della Banca e i consulenti dotati di specifiche conoscenze in materia finanziaria.

2/ Resta in ogni caso attribuita alla Funzione di Conformità – quale funzione preposta al monitoraggio delle regole e dei processi aziendali – il compito di verificare lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione delle commissioni percepite/pagate dalla Banca, proponendo, ove ritenuto necessario, le modifiche organizzative e procedurali necessarie per la mitigazione del rischio di non conformità.

FASE 2 – ANALISI RIFERIMENTI NORMATIVI SUGLI INCENTIVI

1/ La disciplina MiFID sugli incentivi fa riferimento alle seguenti regolamentazioni:

- art. 26 della Direttiva 2006/73/CE (di seguito “D2”);
- misure di livello 3, emanate in argomento dal CESR³;
- art. 52 del RI;
- art. 15 del RC.

La normativa in materia di incentivi si sostanzia in una generale preclusione circa la possibilità di ricevere/offrire pagamenti o altri benefici connessi alla prestazione dei servizi di investimento e/o accessori, ad eccezione di tre ipotesi espressamente menzionate dall’art. 52 del RI.

Tale articolo recita testualmente:

“gli intermediari non possono, in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio ad un cliente, versare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere prestazioni non monetarie ad eccezione di:

a) compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un cliente o da chi agisca per conto di questi;

b) compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un terzo o da chi agisca per conto di questi qualora siano soddisfatte le seguenti condizioni:

- *l’esistenza, la natura e l’importo di compensi, commissioni o prestazioni, o, qualora l’importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, sono comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio;*
- *il pagamento di compensi o commissioni o la fornitura di prestazioni non monetarie è volta ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente e non deve ostacolare l’adempimento da parte dell’intermediario dell’obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente;*

c) compensi adeguati che rendano possibile la prestazione dei servizi o siano necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le commissioni di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le spese legali, e che, per loro natura, non possano entrare in conflitto con il dovere dell’impresa di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti.”

La rappresentazione grafica dei contenuti normativi è visibile in appendice al presente documento (Appendice – All. A)

Sulla base delle precisazioni fornite dal CESR, le disposizioni dell’art 26 della Direttiva CE2006/73, e del corrispondente art 52 del RI, non si riferiscono ai pagamenti effettuati all’interno degli

³ “Inducements under MiFID – Recommendations” del 29 maggio 2007.

intermediari (come ad esempio i programmi di bonus interni), sebbene questi possano rilevare ai fini del regime del conflitto di interessi di cui all'art. 21 della D2 (e del corrispondente art. 24 del RC). Inoltre, tali disposizioni normative non si applicano alle regalie e alle forme di ospitalità di modico valore⁴.

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

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

A tal proposito, con particolare riguardo all'informativa da fornire alla clientela in ottemperanza a quanto disposto dall'art. 52 del RI, gli intermediari finanziari possono decidere di comunicare i termini essenziali degli accordi conclusi in materia di compensi, commissioni o prestazioni non monetarie, in forma sintetica, comunicando ulteriori dettagli su richiesta del cliente.

La Banca dovrà pertanto definire, preventivamente all'erogazione di ciascun servizio di investimento o accessorio, i seguenti aspetti:

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

2/ La disciplina sugli incentivi si applica agli intermediari indipendentemente dal ruolo da essi ricoperto nel flusso di pagamento degli incentivi. A tale riguardo, la Raccomandazione n. 6 lett. c del CESR precisa che, quando più entità sono coinvolte nel canale di distribuzione, ogni intermediario che presta un servizio di investimento o accessorio deve fornire l'informativa in

⁴ Sul concetto di modico valore, in assenza di un “codice interno di comportamento”, deve pronunciarsi il CdA della Banca.

oggetto al cliente. Ove, pertanto, entrambi i soggetti (colui che paga e colui che riceve l'incentivo) siano destinatari della MiFID, entrambi saranno tenuti ad effettuare l'informativa.

In conclusione, particolare menzione meritano le fattispecie esemplificative elaborate dal CESR (Appendice – All. B). Tali fattispecie, costituite da 12 esempi predisposti al fine di mostrare l'applicazione delle Raccomandazioni fornite, illustrano a fronte di differenti tipologie di servizi di investimento le commissioni ammesse, quelle vietate e le commissioni che, per essere considerate legittime, richiedono una dimostrazione dell'accrescimento della qualità del servizio reso, nonché l'adozione di determinate misure di gestione. Come precisato dal CESR, gli esempi elaborati hanno una finalità meramente illustrativa, e pertanto, ciascuna situazione andrà valutata sulla base di specifiche caratteristiche e circostanze.

FASE 3 – MAPPATURA DEGLI INCENTIVI

1/ La Banca ha predisposto in appositi allegati la mappatura degli incentivi corrisposti direttamente dal cliente (All. 1) e la mappatura degli incentivi corrisposti da/a terzi (All. 2), con l'obiettivo di individuare, a fronte dei servizi di investimento erogati, le tipologie di commissioni percepite/pagate e ricondurre tali commissioni alle corrispondenti fattispecie previste dalla MiFID. In particolare, nello svolgimento della attività di identificazione degli incentivi, la Banca ha utilizzato i seguenti *driver* di analisi:

- la fattispecie MiFID (art.26 D2 – comma 1 lett. a , lett. b, lett. c)
- il servizio di investimento/accessorio a fronte del quale la commissione viene pagata;
- La tipologia e la descrizione della commissione;
- l'informazione se la commissione è ricevuta o pagata dalla Banca;
- i soggetti coinvolti nell'operazione;
- le informazione relative al test di ammissibilità e le indicazioni circa le modalità con le quali valutare la legittimità degli incentivi;
- le potenziali misure di gestione relative agli incentivi;
- gli eventuali pareri forniti dal CESR in merito alle diverse tipologie di incentivi ed alla loro ammissibilità.

Nello svolgimento dell'attività di mappatura, la Banca ha prestato particolare attenzione agli incentivi di cui alla lettera b), al fine di testarne l'ammissibilità e di individuare le possibili misure di gestione con riferimento alle commissioni considerate "critiche".

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

- I. Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente;
- II. Servizio di consulenza in materia di investimenti;
- III. Servizio di gestione di portafogli
- IV. Servizio di custodia/amministrazione titoli

Il flusso logico di classificazione degli incentivi è rappresentato in appendice al presente documento (Appendice – All. C).

2/ La Banca, al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare commissioni, prima di procedere alla prestazione dei servizi di investimento/accessori ai quali risulta abilitata, si accerta che il pagamento delle suddette competenze accresca effettivamente la qualità del

servizio reso e non ostacoli l'obbligo dell'intermediario di servire al meglio gli interessi del cliente (test di ammissibilità).

In particolare, preventivamente alla prestazione di ciascun servizio, la Direzione Commerciale si impegna a valutare l'adeguatezza dell'assetto commissionale adottato⁵, esaminando i seguenti elementi:

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

Con particolare riferimento al servizio di collocamento (prestato dalla banca in connessione al servizio di consulenza in materia di investimenti), al fine di attestare l'accrescimento della qualità del servizio prestato, la Banca tiene opportunamente conto della presenza di almeno uno dei seguenti elementi:

- presenza di un ampio *range* di strumenti finanziari messi a disposizione della clientela, anche con riferimento a prodotti della stessa tipologia ma aventi caratteristiche differenti;
- aumento delle competenze e conoscenze del personale di cui la Banca si avvale per la prestazione dei servizi, mediante la predisposizione di appositi corsi di formazione;
- prestazione di attività di supporto e assistenza alla clientela sia in fase pre-contrattuale, sia nelle fasi successive;
- abbinamento del servizio di consulenza (che implica necessariamente un'attenta ed approfondita analisi delle caratteristiche della clientela, al fine di valutare correttamente l'adeguatezza del servizio di investimento prestato/dello strumento finanziario offerto).

La Banca ha ritenuto opportuno eliminare le fattispecie di incentivi non gestibili, quali tipicamente le retrocessioni corrisposte dagli OICR, nell'ambito del servizio di gestione di portafogli.

Infine, nel rispetto del principio della massima trasparenza possibile nei confronti della clientela, la Banca si impegna a garantire un adeguato livello di *disclosure* su tutte le commissioni caratterizzanti i servizi di investimento/accessori prestati.

⁵ La valutazione consiste nell'accertare, prima di procedere con la prestazione dei servizi di investimento/accessori, che il pagamento delle suddette competenze accresca effettivamente la qualità del servizio reso al cliente e non ostacoli l'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi dello stesso.

FASE 4 – SCELTE OPERATIVE E DI BUSINESS EFFETTUATE DALLA BANCA

1/ La Banca, conformemente a quanto previsto dalla vigente normativa in materia, garantisce nei rapporti con gli investitori la massima trasparenza possibile, fornendo adeguata *disclosure* sulle commissioni esistenti, indipendentemente dal ruolo ricoperto nel relativo flusso di pagamento. Per le specifiche fattispecie degli incentivi, si rimanda all'allegato "Mappatura degli incentivi". Nella colonna "Test di ammissibilità" sono analizzati i presupposti atti a dimostrare la legittimità degli incentivi connessi alla prestazione dei servizi di investimento/accessori.

2/ INFORMATIVA SUGLI INCENTIVI

Sintetica: ai sensi dell'art. 52 comma 1 lett. b) del RI, prima della prestazione dei servizi di investimento, la Banca fornisce ai clienti un'informativa sintetica⁶ in merito agli incentivi percepiti.

Analitica: su richiesta del cliente la Banca comunica ulteriori dettagli circa i termini degli accordi conclusi in materia di incentivi. Quando il cliente chiede alla Banca – con riferimento al servizio di collocamento – di fornire una *disclosure* analitica in merito agli incentivi dalla stessa percepiti in merito allo specifico strumento finanziario, occorre informarlo *ex ante* sull'esatta percentuale delle commissioni di entrata, di gestione e di performance retrocesse alla Banca dalla società prodotto.

⁶ Nella "Documentazione informativa e pre-contrattuale sui servizi bancari e di investimento" è prevista un'apposita sezione, denominata "J – Informativa in materia di incentivi" (pag. 12 di 15).

FASE 5 – MONITORAGGIO

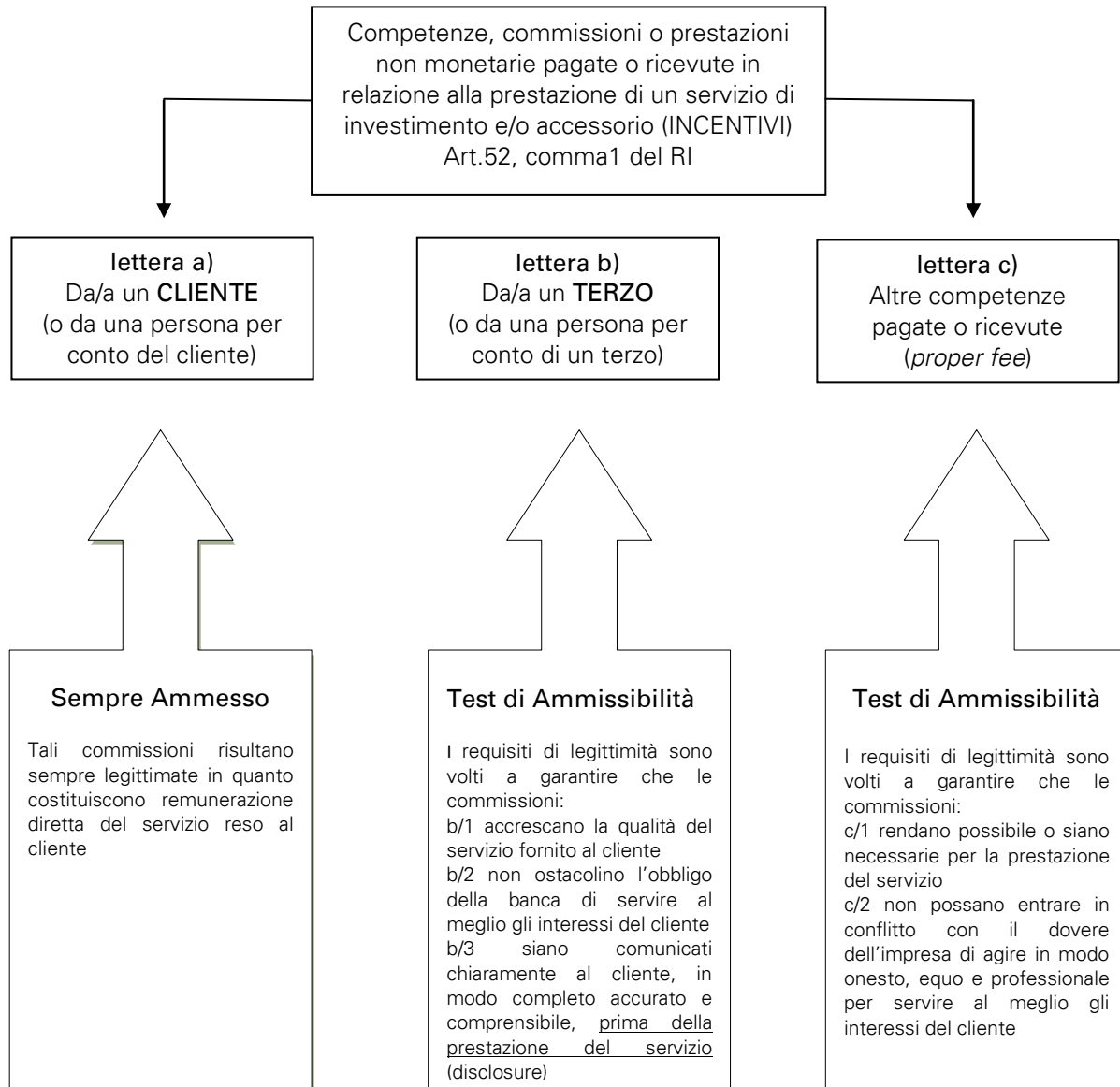
1/ La Banca, al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, ha previsto lo svolgimento di un'attività di monitoraggio periodico delle commissioni applicate per i diversi servizi e prodotti offerti.

In occasione della definizione da parte della Direzione Commerciale di nuovi servizi/prodotti, la funzione responsabile (Direttore Commerciale) s'impegna a verificare preventivamente il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento, segnalando la presenza di eventuali incentivi al Direttore Generale e, per conoscenza, al responsabile della funzione di Conformità e al responsabile della funzione di Gestione del Rischio.

Le modifiche apportate di volta in volta all'assetto commissionale, in corrispondenza dei diversi servizi di investimento e accessori, devono essere prontamente comunicate al cliente, affinché questi possa prenderne consapevolezza nell'ambito delle proprie scelte di investimento.

Appendice

Allegato A - Schema dei contenuti normativi art. 52 RI



Appendice

Allegato B – Esempi CESR

Esempio I – Servizio di consulenza

L'intermediario e il cliente stabiliscono una commissione di 100€ l'ora per l'erogazione del servizio di consulenza in materia di investimenti. L'intermediario eroga il servizio di consulenza ed emette una fattura per 10 ore di lavoro di 1.000€ e 200€ aggiuntive per la prestazione del servizio. Il cliente paga la fattura direttamente oppure tramite un terzo per suo conto. Pertanto, così come previsto dall'art.26 (a) della D2 non è richiesta alcuna verifica di ammissibilità poiché la commissione è legittima di per sé (fattispecie lett. a).

Esempio II – Gestione di portafogli

L'intermediario riceve dal cliente una commissione percentuale fissa rispetto agli assets gestiti, più le spese accessorie (ad es.: pagamento delle commissioni caricate dal broker). Pagamento ammesso in quanto effettuato dal cliente o da un terzo per suo conto. Pertanto, così come previsto dall'art.26 (a) della D2 non è richiesta alcuna verifica di ammissibilità poiché la commissione è legittima di per sé (fattispecie lett. a).

Esempio III – Raccolta ordini

Il cliente concorda con l'intermediario il pagamento di una commissione per un servizio da questi erogato. Il cliente, a fronte del servizio finanziario o accessorio ricevuto potrebbe decidere di delegare il pagamento di tale commissione ad un soggetto diverso dandone le specifiche istruzioni. In questo caso, tale soggetto non è da intendersi come "terza parte" ma va considerato come mero esecutore di un pagamento per conto del cliente. Pertanto, così come previsto dall'art.26 (a) della D2 non è richiesta alcuna verifica di ammissibilità poiché la commissione è legittima di per sé (fattispecie lett. a).

Esempio IV – Gestione di portafogli

Il cliente paga al gestore commissioni per il servizio di gestione di portafogli. Il gestore acquista strumenti finanziari per il suo cliente da un broker. Il broker retrocede al gestore una percentuale delle commissioni di negoziazione al raggiungimento di un determinato volume. È improbabile che il rimborso al gestore di portafoglio sia permesso poiché non sembra ci sia un miglioramento del servizio per il cliente; e in aggiunta, l'incentivo potrebbe ostacolare il dovere dell'impresa di servire al meglio gli interessi del cliente. Tale commissione risulta quindi di difficile dimostrabilità stando ai requisiti richiesti dall'art. 26 (b). Un'alternativa per l'impresa consiste nel retrocedere il rimborso al cliente (fattispecie lett. b).

Esempio V – Gestione di portafogli

Il cliente paga al gestore commissioni per il servizio di gestione di portafogli. Il gestore acquista strumenti finanziari per il suo cliente da un provider. Quest'ultimo retrocede al gestore una quota parte delle commissioni caricate sul prodotto pagato dal cliente. Affinché siano ammessi, il gestore dovrebbe dimostrare la conformità della commissione a tutti i requisiti dell'art. 26 (b), ma risulta di difficile dimostrabilità, poiché la commissione può verosimilmente impedire all'impresa di adempiere all'obbligo di agire nel miglior interesse del cliente. Alternativamente il gestore dovrebbe retrocedere la commissione al cliente (fattispecie lett. b).

Esempio VI – Ampliamento della gamma dei servizi offerti

L'intermediario A, a seguito della richiesta da parte di un suo cliente di un'operazione su uno strumento da questi non trattato, presenta il cliente a un altro intermediario B, il quale retrocede ad A parte della commissione pagata dal cliente e propria del servizio. Tale commissione può essere considerata volta ad accrescere la qualità del servizio al cliente, occorre però adempiere agli altri requisiti dell'art. 26 (b) (fattispecie lett. b).

Esempio VII – Servizio di consulenza o assistenza generica

L'intermediario percepisce una commissione dalla società di gestione degli strumenti finanziari che ha consigliato al cliente. Tale commissione è consentita, purché la consulenza o l'assistenza generica fornita al cliente non sia distorta dalla ricezione della commissione e siano rispettate le condizioni di cui all'art. 26 (b). L'impresa dovrebbe dimostrare che tale commissione non sia in contrasto con l'obbligo di agire nell'interesse del cliente (fattispecie lett. b).

Esempio VIII – Servizio di consulenza o assistenza generica

L'intermediario, in aggiunta alla commissione prevista nell'esempio precedente, percepisce un bonus one-off se le vendite di un certo prodotto raggiungono un livello accordato con la società di gestione degli strumenti finanziari che ha consigliato al cliente. In tale situazione, occorre notare che a mano a mano che le vendite di tale prodotto si avvicinano al livello accordato esiste la possibilità che la consulenza sia distorta a favore di quel particolare prodotto. Tale commissione risulta quindi di difficile dimostrabilità poiché risulta dubbio che siano soddisfatti i requisiti dell'art. 26 (b) (fattispecie lett. b).

Esempio IX – Collocamento

L'intermediario, che non sta svolgendo alcun servizio di consulenza o assistenza generica, ha stipulato un accordo di distribuzione/collocamento con un provider o emittente in cambio di commissioni. Poiché il provider/emittente, senza il pagamento di tale commissione, non fornirebbe questi servizi di investimento, si può considerare il pagamento come volto ad accrescere la qualità del servizio al cliente. Deve essere verificato che l'incentivo non distorca l'obbligo dell'intermediario di comportarsi correttamente con il cliente, persistendo l'obbligo di agire nell'interesse del cliente (fattispecie lett. b).

Esempio X – Consulenza alle imprese in materia di struttura del capitale

L'intermediario fornisce il servizio di consulenza alle imprese in materia di struttura del capitale (Cfr. Allegato I, Sez. B, punto 3 della MiFID) e provvede per proprio conto al pagamento delle spese tipiche di questa attività, come le spese legali. Essendo il pagamento una proper fee e rientra nelle fattispecie di cui alla lettera c), tale commissione risulta essere ammissibile (fattispecie lett. c).

Esempio XI – Soft-commission (formazione del personale)

Commissioni fornite dal provider degli strumenti finanziari all'intermediario sotto forma di formazione del personale. Si tratta quindi di un benefit non monetario e che con maggiore probabilità rientra nella fattispecie della lettera b). L'accrescimento della qualità del servizio reso potrebbe essere dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente. Tuttavia, la formazione fornita in una località esotica potrebbe impattare sui doveri dell'impresa di agire nel migliore interesse del cliente e quindi non essere ammessa.

Esempio XII – Soft-commission (attrezzature per l'ufficio)

Il broker fornisce gratuitamente ad un intermediario attrezzature per l'ufficio (software e hardware). Si tratta quindi di un benefit non monetario, che con maggiore probabilità rientra nella fattispecie della lettera b). Tale commissione è consentita, purché si dimostri che la fornitura sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente e siano rispettate le condizioni di cui all'art. 26 (b).

Appendice

Allegato C – Test di Ammissibilità (flusso logico di classificazione degli incentivi)

