



VIBANCA – BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DI S.PIETRO IN VINCIO – SOCIETA' COOPERATIVA
SEDE LEGALE E DIREZIONE GENERALE: 51100 PONTELUNGO (PT) - Via Provinciale Lucchese, 125/B
Tel 0573/91391 – Fax 0573/572442 - www.vibanca.it – info@vibanca.it

P.IVA: 00135550473 - Codice ABI 8829-04 – Albo Enti Creditizi 2305-10 Registro delle Imprese di Pistoia n. 00135550473 - Aderente al Fondo Nazionale di Garanzia – Aderente al Fondo di Garanzia degli Obbligazionisti del Credito Cooperativo – Aderente al Fondo di Garanzia Istituzionale del Credito Cooperativo - Aderente al Fondo di Garanzia dei Depositanti del Credito Cooperativo
Capitale Sociale Euro al 31/12/2009: 4.058.964,36

“Policy per la rilevazione e la gestione degli incentivi”

INDICE

1.	PREMESSA	3
2.	CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI	4
3.	PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI	4
3.1	ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ	5
3.2	ANALISI DEGLI INCENTIVI	5
3.3	CLASSIFICAZIONE DEGLI INCENTIVI	7
3.4	TEST DI AMMISSIBILITÀ E INDIVIDUAZIONE POSSIBILI MISURE DI GESTIONE	8
3.5	INFORMATIVA	10
3.6.	MONITORAGGIO	10
	ALLEGATI	11

1. PREMESSA

La "Markets in Financial Instruments Directive" è la Direttiva n. 39 approvata dal Parlamento Europeo nel 2004 (di seguito "MiFID") che, dal 1° novembre 2007, ha introdotto nei mercati dell'Unione Europea le nuove regole per la negoziazione degli strumenti finanziari.

Tra le principali novità è prevista una regolamentazione molto più articolata in tema di "incentivi" (dal termine inglese *inducement*) rispetto alla disciplina contenuta nella precedente versione del Regolamento Intermediari. Si definiscono incentivi tutte le tipologie di pagamenti ricevuti/ effettuati dagli intermediari a fronte della prestazione dei servizi di investimento e accessori. A seconda del tipo di incentivo vengono, inoltre, previste regole diverse.

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

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

La MiFID considera, poi, anche altre tipologie di **incentivi legittimi**. Essi sono, tuttavia, sottoposti **a condizione**, dovendo soddisfare specifici requisiti (incentivi soggetti al *test* di legittimità). Caratteristica di tali commissioni è che sono pagate agli (dagli) intermediari da (ad) altri soggetti, non riconducibili né a pagamenti eseguiti da terzi per conto dei clienti, né a pagamenti che possono essere ricompresi tra le *proper fee*. Per risultare legittimi occorre, pertanto, che gli intermediari:

- rendano noti ai clienti, preliminarmente alla sottoscrizione del contratto, gli incentivi che caratterizzano il servizio di investimento prestatore, esplicitandone l'esistenza, la natura e l'importo (ovvero il metodo di calcolo);
- assicurino che detti pagamenti siano volti ad accrescere la qualità del servizio reso e non ostacolino l'adempimento da parte dell'impresa del dovere di servire al meglio gli interessi dei clienti.

In conformità alle disposizioni dell'art. 15, comma 2, lett. c) del Regolamento Congiunto Banca d'Italia-Consob, secondo le quali gli intermediari "*adottano, applicano e mantengono procedure di controllo di conformità e di linea che garantiscano il rispetto a tutti i livelli dell'intermediario, delle disposizioni adottate per la prestazione dei servizi, ivi comprese quelle relative alla corresponsione e alla percezione degli incentivi*", l'obiettivo del presente documento consiste nel formalizzare le linee guida attraverso cui la Banca di Credito Cooperativo di San Pietro in Vincio Soc. Coop. (di seguito la "Banca") rileva e gestisce gli incentivi pagati/ percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori.

2. CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI

La presente Policy descrive:

- il *Processo di gestione degli incentivi* adottato dalla Banca
- la mappatura operata dalla Banca alla data di assunzione della presente delibera e le correlate misure di gestione poste in essere
- le modalità di aggiornamento della *Policy*

Le linee guida contenute nella presente *Policy* integrano le regole di comportamento che il personale è tenuto ad osservare in virtù delle normative (di legge e di regolamento) vigenti, dei contratti di lavoro e delle procedure interne.

Le presenti indicazioni in oggetto unitamente a quelle contenute nella *Policy di gestione dei conflitti di interesse*, definiscono i principi e gli indirizzi operativi cui informare la prestazione dei servizi d'investimento.

Le linee guida definite nelle suddette *Policies* devono:

- considerarsi prevalenti nel caso in cui anche una sola delle indicazioni ivi contenute dovesse entrare in conflitto con disposizioni previste nelle procedure o nei regolamenti interni;
- ritenersi comunque un riferimento adeguato ad impostare sempre una corretta condotta operativa nell'erogazione dei servizi d'investimento, anche in assenza di puntuali procedure interne e mansionari.

Al fine di assicurare presso tutti gli interessati alla prestazione dei servizi di investimento una capillare diffusione e conoscenza dei principi e degli indirizzi adottati dalla Banca, i documenti in questione vengono recepiti ed ufficializzati nei modi d'uso mediante regolamento interno e ordini di servizio.

3. PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI

Mediante la disciplina del *Processo di identificazione e gestione degli incentivi* la Banca adotta, applica e mantiene adeguate procedure operative e di controllo che garantiscano il rispetto della disciplina in tema di incentivi.

Il *Processo di identificazione e gestione degli incentivi* si articola nelle seguenti fasi:

- assegnazione dei ruoli e delle responsabilità
- analisi dell'incentivo
- classificazione dell'incentivo
- esecuzione del test di ammissibilità e definizione delle misure di gestione
- informativa alla clientela
- monitoraggio

3.1 ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ

La Banca, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela, individua le unità coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati.

In particolare, attribuisce al Comitato Finanza, su proposta del Responsabile del Servizio Tesoreria, la responsabilità di definire l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto delle linee guida disposte dalla Banca. Inoltre, il Responsabile del Servizio Tesoreria ha il compito di negoziare con la Società prodotto o entità terza l'assetto distributivo, accertando gli obblighi contrattuali ed extra contrattuali a carico della Banca.

La Banca assegna, poi, al Referente Interno Compliance (ai sensi di quanto previsto dall'art. 12 del Regolamento congiunto Consob-Banca d'Italia) il compito di fornire il supporto consulenziale e l'assistenza necessaria alla corretta definizione degli assetti commissionali, al fine di assicurarne nel continuo la conformità rispetto alle disposizioni regolamentari.

Il Referente Interno Compliance (ai sensi di quanto previsto dall'art. 12 del Regolamento congiunto Consob-Banca d'Italia) assume una rilevanza centrale anche con riferimento al monitoraggio delle regole e dei processi aziendali adottati, controllando e valutando periodicamente l'adeguatezza dei processi di lavoro e delle misure adottate per la corretta prestazione dei servizi di investimento e accessori. Spetta, infatti, a quest'ultimo il compito di verificare lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione delle commissioni percepite/pagate dalla Banca, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità identificato.

3.2 ANALISI DEGLI INCENTIVI

Il Responsabile del Servizio Tesoreria ed il Responsabile Area Mercato, di concerto con il Referente Interno Compliance (ai sensi di quanto previsto dall'art. 12 del Regolamento congiunto Consob-Banca d'Italia), svolge l'analisi degli incentivi previsti negli accordi commerciali, applicando le regole e i criteri di seguito illustrati.

REGOLE E CRITERI PER L'ANALISI

La disciplina MiFID sugli incentivi è contenuta nell'art. 26 della Direttiva L2, nelle misure di livello 3 emanate in argomento dal CESR, in particolare "*Inducements under MiFID – Recommendations*" del 29 maggio 2007, negli artt. 52 e 73 del Regolamento Intermediari e nell'art. 15 del Regolamento Congiunto.

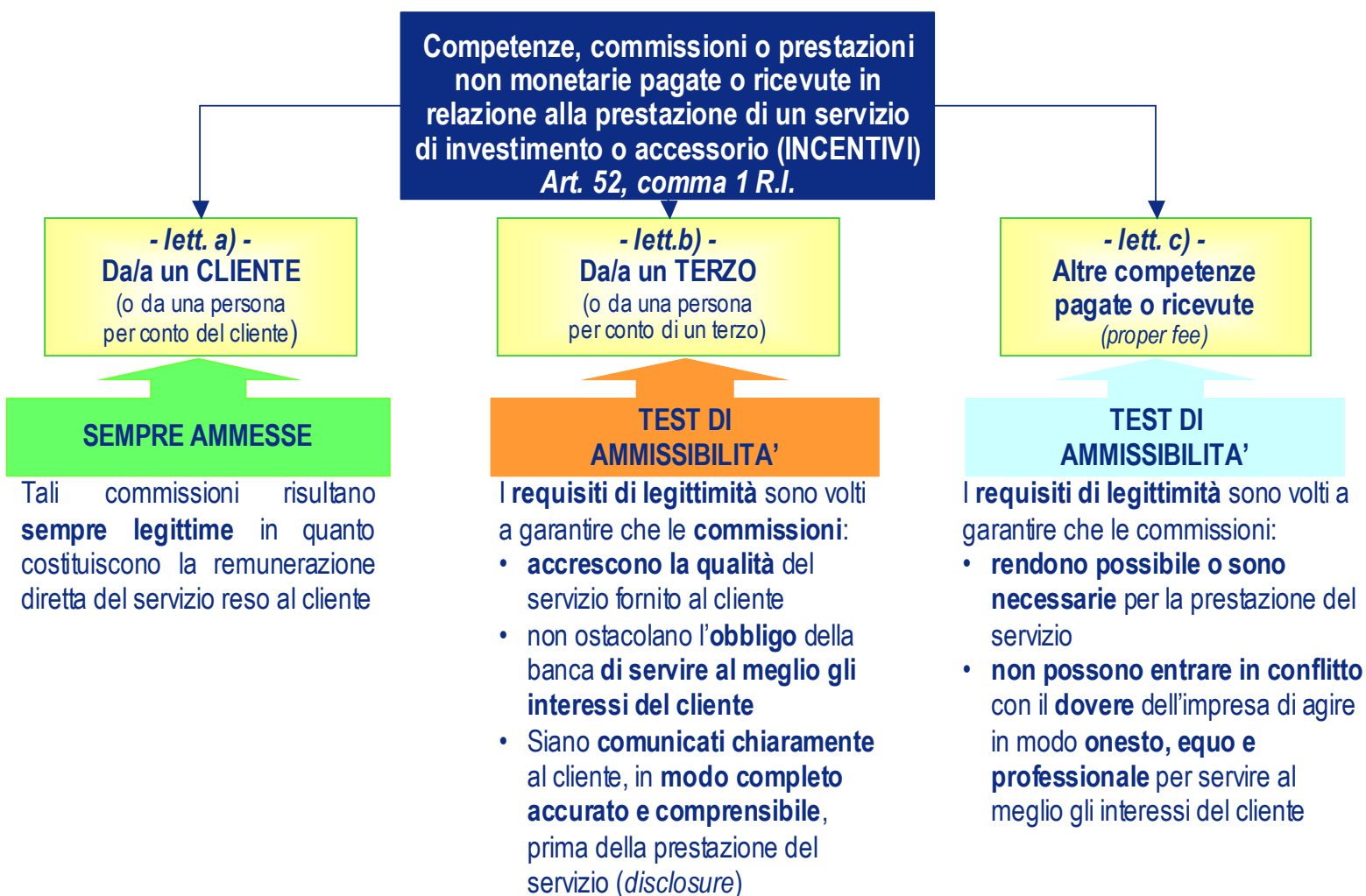
La disciplina sugli incentivi si applica alla Banca indipendentemente dal ruolo da essa ricoperto nel flusso di pagamento degli incentivi. A tale riguardo, la Raccomandazione n. 6 lett.c del CESR ("*Committee of European Securities Regulators*") - precisa che, quando più entità sono coinvolte nel canale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

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

Nel dettaglio, tale articolo recita testualmente:

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

- 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.”



Raccomandazioni del CESR

La Banca dispone di condurre l'analisi degli incentivi prendendo a riferimento le fattispecie esemplificative elaborate dal CESR al fine di distinguere le commissioni ammesse, le commissioni illecite e le commissioni che, per essere considerate legittime, richiedono una dimostrazione dell'accrescimento della qualità del servizio reso, nonché l'adozione di misure di gestione.

Nell'allegato "B" si riportano gli esempi elaborati dal CESR di cui le funzioni incaricate tengono conto nell'attività di analisi degli incentivi. Gli esempi elaborati hanno peraltro una finalità illustrativa, e pertanto, ciascuna situazione andrà valutata sulla base di specifiche caratteristiche e circostanze.

Fattispecie escluse

Le disposizioni dell'art 26 della Direttiva L2 e dell'art. 52 del Regolamento Intermediari non si riferiscono ai pagamenti effettuati all'interno della Banca come programmi di bonus o sistemi incentivanti, sebbene questi possano rilevare ai fini del regime del conflitto di interessi. Gli incentivi percepiti dai soggetti rilevanti, ivi inclusi i promotori finanziari, che agiscono per conto della Banca in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori, non vanno soggetti alla disciplina degli incentivi, sebbene possano rilevare anch'essi ai fini del regime del conflitto di interessi.

Manifestazioni di ospitalità e doni di modico valore

La *Policy di gestione dei conflitti di interesse* definisce la soglia del modico valore per la corresponsione o il ricevimento di piccoli doni o manifestazioni di ospitalità da parte dei soggetti rilevanti. Precisamente, tale *Policy* dispone che la corresponsione o il ricevimento di piccoli doni o manifestazioni di ospitalità da parte dei soggetti rilevanti non costituisce fattispecie di conflitto di interessi qualora sia inferiore alla soglia del modico valore si seguito specificata:

- euro 258,23 annui per i doni e le ospitalità corrisposti al singolo cliente o alla singola Società prodotto o entità terza; iniziative soggette comunque alle disposizioni interne vigenti in materia di autorizzazioni di spesa e di relativa documentazione;
- euro 258,23 annui per i doni e le ospitalità corrisposti dal singolo cliente o dalla singola Società prodotto o entità terza.
-

In caso di superamento dei valori evidenziati i doni e le ospitalità corrisposti e/o ricevuti devono essere, rispettivamente, evitati o rifiutati dai soggetti rilevanti.

E' vietato comunque ricevere incentivi dal cliente in denaro, qualunque sia l'importo dell'erogazione.

3.3 CLASSIFICAZIONE DEGLI INCENTIVI

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

In particolare, nello svolgimento della attività di identificazione degli incentivi, la Banca utilizza i seguenti **driver** di **analisi**:

- le regole e i criteri di analisi illustrati al par. 3.2
- 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 informazioni relative al test di ammissibilità e le indicazioni circa le modalità con le quali valutare la legittimità degli incentivi;
- le potenziali misure di gestione relative agli incentivi;
- gli eventuali pareri forniti dal CESR in merito alle diverse tipologie di incentivi ed alla loro ammissibilità (si veda quanto riportato nell'allegato 2).

Nello svolgimento dell'attività di mappatura, la Banca, focalizza la propria analisi sugli incentivi di cui alla **lettera b)**, al fine di testarne l'ammissibilità e di individuare le possibili misure di gestione.

Si dispone che il Responsabile del Servizio Tesoreria ed il Responsabile Area Mercato valutino opportunamente l'assetto distributivo derivante dagli accordi stipulati con le Società prodotte o entità terze esaminando attentamente le seguenti circostanze:

- la natura (denaro, beni o fornitura di prestazioni) dell'incentivo da ricevere o corrispondere;
- i criteri di calcolo;
- le modalità di pagamento o fornitura;
- le situazioni a fronte delle quali l'incentivo viene ricevuto o corrisposto;
- la correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati al cliente.

I servizi di investimento/ accessori da considerare nel perimetro di analisi sono i seguenti:

- ricezione e trasmissione di ordini;
- negoziazione per conto proprio ed esecuzione di ordini per conto dei clienti;
- collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente;
- servizio di consulenza in materia di investimenti.

La Banca dispone che anche all'attività di distribuzione di gestioni patrimoniali e/o gestioni di fondi di società terze si applichino le disposizioni della presente *Policy*.

3.4 TEST DI AMMISSIBILITÀ E INDIVIDUAZIONE POSSIBILI MISURE DI GESTIONE

Il Responsabile del Servizio Tesoreria, esegue, laddove necessario, il test di ammissibilità dell'incentivo per verificare la legittimità degli accordi commerciali e distributivi in corso di stipula.

In presenza di incentivi pagati o ricevuti da soggetti terzi, viene fornita alla clientela una **dimostrazione della relativa legittimità**, sulla base della verifica del rispetto di determinate condizioni espressamente indicate dalla normativa.

Il test di legittimità deve essere eseguito sugli incentivi classificati nelle tipologie previste all'art. 52 c. 1 lett. b) e lett. c).

La valutazione di legittimità dell'incentivo consiste nell'accertare quanto di seguito specificato:

- per gli incentivi di cui all'art. 52 c. 1 lett. b) che l'incentivo
 - sia volto ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente

- non ostacoli l'adempimento della Banca dell'obbligo di servire al meglio gli interessi dei clienti
- l'esistenza, la natura, l'importo o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, siano comunicati chiaramente al cliente in modo completo accurato e comprensibile prima della prestazione del servizio
- per gli incentivi di cui all'art. 52 c. 1 lett. c) che l'incentivo
 - renda possibile la prestazione dei servizi o sia necessario a tal fine
 - che per sua natura non possa entrare in conflitto con il dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti

Per quanto attiene alla valutazione della legittimità dell'incentivo di cui all'art. 52 c. 1 lett. c) la funzione competente prende a riferimento le casistiche elencate dal medesimo articolo e le esemplificazioni fornite dal CESR.

Quanto segue viene disposto con riferimento alla valutazione di legittimità degli incentivi di cui all'art. 52 c. 1 lett. b).

Per l'esecuzione del test di legittimità il Responsabile del Servizio Tesoreria applica i *fattori di verifica* raccomandati dal CESR, di seguito illustrati:

- i. individuazione della natura del servizio di investimento o accessorio reso al cliente e accertamento dell'estensione delle obbligazioni a carico della Banca stipulate contrattualmente;
- ii. valutazione della natura e della portata del beneficio atteso per il cliente e dell'eventuale beneficio atteso per la Banca;
- iii. verifica dell'eventualità che l'incentivo condizioni il comportamento della Banca spingendola ad agire in modo difforme rispetto all'interesse del cliente;
- iv. verifica della relazione esistente fra la Banca e la Società prodotta o l'entità terza che effettua o riceve il pagamento e degli interessi in comune fra i due soggetti;
- v. accertamento della natura della competenza o pagamento, del criterio di calcolo, delle circostanze nelle quali interviene e ogni altra condizione collegata.

Ai fini di cui al punto iii) si precisa che le misure di gestione previste dalla *Policy di gestione dei conflitti di interesse* mitigano l'effetto degli incentivi per quanto attiene ai sistemi premianti, ai programmi di bonus interni, agli obiettivi di budget, all'interesse della Banca ad effettuare raccolta diretta mediante distribuzione dei prodotti finanziari di propria emissione e raccolta gestita mediante distribuzione dei prodotti finanziari offerti da Società del Sistema.

Al fine di attestare l'accrescimento della qualità del servizio prestato, si dispone alla funzione incaricata di verificare la ricorrenza dei seguenti elementi:

- l'aumento e la diversificazione della gamma di prodotti finanziari offerti
- l'aumento delle competenze e conoscenze dei soggetti rilevanti coinvolti nella prestazione dei servizi di investimento mediante la predisposizione di corsi di formazione e aggiornamento;
- la prestazione di attività di supporto e di assistenza alla clientela sia in fase pre contrattuale, sia nelle fasi successive alla prestazione del servizio;
- l'eventuale prestazione connessa del servizio di consulenza, il quale implica necessariamente un'attenta ed approfondita analisi delle caratteristiche della clientela, al fine di valutare correttamente l'adeguatezza del servizio di investimento e dello strumento finanziario raccomandato;
- l'adozione di parametri tecnico – finanziari neutrali rispetto agli incentivi percepiti per la selezione dei prodotti finanziari offerti od oggetto delle raccomandazioni in cui si estrinseca la consulenza in materia di investimenti.

La prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti di livello base a titolo gratuito (c.d. *light*) contribuisce a confermare l'accrescimento della qualità del servizio prestato.

La funzione incaricata esegue il test di ammissibilità avendo cura di verificare che l'incentivo:

- non sia sproporzionato rispetto al valore intrinseco del servizio prestato
- non sia legato al raggiungimento di determinati volumi di affari

La funzione incaricata propone alla Direzione la stipula di accordi commerciali e distributivi dopo aver eseguito il test di ammissibilità e riferendo formalmente circa gli esiti del test e la ricorrenza degli elementi volti ad accrescere la qualità del servizio, eventualmente accompagnando la proposta con l'indicazione delle misure di gestione per garantire il miglioramento del servizio prestato.

Il Responsabile del Servizio Tesoreria, il Responsabile Area Mercato ed il Referente Interno Compliance (ai sensi di quanto previsto dall'art. 12 del Regolamento congiunto Consob-Banca d'Italia) hanno l'obbligo di segnalare alla Direzione le fattispecie di incentivi di dubbia legittimità, laddove non sia possibile dimostrare l'effettivo miglioramento della qualità del servizio reso ed il non impedimento ai doveri di agire nel migliore interesse del cliente.

In tal caso la Banca dispone l'eliminazione delle fattispecie di incentivi non diversamente gestibili e la definizione di un nuovo assetto commissionale. 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 e accessori prestati.

3.5 INFORMATIVA

Informazioni generali sugli incentivi sono fornite al cliente mediante consegna del documento "*Informativa precontrattuale*", che la Banca fornisce al cliente in tempo utile prima della stipula del contratto quadro e di conseguenza in tempo utile prima della prestazione dei servizi di investimento o accessori.

Inoltre, la Banca definisce di rendere nota ai clienti l'esistenza, la natura e l'importo, o il metodo di calcolo utilizzato, degli incentivi connessi alla prestazione dei servizi di investimento e accessori, mediante il documento denominato "*Informazioni sugli incentivi*". La Banca dispone di fornire in tale documento l'indicazione della tipologia di incentivo e della misura percentuale minima e/o massima corrisposta o percepita.

Le "*informazioni sugli incentivi*" vengono sottoscritte e consegnate al cliente all'atto della stipula del contratto per la prestazione dei servizi di investimento.

Su richiesta del cliente saranno comunicati ulteriori dettagli circa i termini degli accordi conclusi in materia di incentivi.

3.6. MONITORAGGIO

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

In particolare, ogniqualvolta verrà strutturato un nuovo servizio/prodotto, le funzioni responsabili della definizione e della gestione dell'assetto commissionale dovranno verificare il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento.

Le modifiche apportate di volta in volta all'assetto commissionale, in corrispondenza dei diversi servizi di investimento, verranno prontamente comunicate al cliente, affinché questi possa prendere consapevolmente le proprie scelte di investimento.

ALLEGATI

- a. Mappatura degli incentivi**
- b. Esempi CESR**
- c. Informativa alla clientela**