



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

“Fattispecie Esemplificative CESR”

Allegato b) alla “Policy per la rilevazione e gestione degli incentivi”

Le **fattispecie esemplificative sugli incentivi elaborate dal CESR** (*“Committee of European Securities Regulators”*), costituite da 12 esempi predisposti al fine di mostrare l’applicazione delle Raccomandazioni fornite¹, 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.

Di seguito sono riportate le esemplificazioni elaborate dal 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).

¹ *Inducements under MiFID – Recommendations, CESR., cap.3 - 29 maggio 2007*

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).