

POLITICA IN MATERIA GESTIONE DEGLI INCENTIVI

1. PREMESSA E RIFERIMENTI NORMATIVI

Il presente documento descrive la politica di gestione degli incentivi adottata da Fenera & Partners SGR S.p.A. (la "Società" o la "SGR") in ottemperanza e nel rispetto della disciplina applicabile (di seguito la "Policy di gestione degli incentivi" o la "Policy"), i cui principali riferimenti sono di seguito riassunti:

- Regolamento Delegato UE nr. 231/2013;
- Direttiva Delegata 2017/593/UE
- Regolamento Intermediari adottato da Consob con delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018 (di seguito "Regolamento Intermediari" o "RI") e successive modificazioni ed integrazioni
- misure di livello 3 emanate in argomento dal CESR e dall'ESMA

La presente Policy è stata predisposta al fine di formalizzare le linee guida attraverso cui la SGR rileva e gestisce gli incentivi pagati/percepiti da soggetti diversi dai propri clienti o da una persona che agisca per conto di questi nel corso della prestazione dei servizi di gestione collettiva del risparmio (ivi compresa la commercializzazione di FIA propri e di OICR di Terzi), della consulenza in materia di investimenti e della gestione di portafogli (di seguito, cumulativamente, i "Servizi" o, singolarmente, il "Servizio").

Nello specifico, per quanto attiene al servizio di gestione collettiva del risparmio gli incentivi sono disciplinati nell'articolo 24 del Regolamento Delegato UE n. 231/2013 di esecuzione della Direttiva 2011/61/UE (cosiddetta Direttiva AIFM), richiamato altresì dall'articolo 104 del Regolamento Intermediari.

La Policy ottempera, inoltre, a quanto disposto dagli articoli 52 e 53 del Regolamento Intermediari per quanto attiene alla commercializzazione di OICR di terzi, in base al richiamo ad essi operato dagli articoli 107 e 109 del medesimo Regolamento.

In ultimo occorre evidenziare come la presente Policy tenga conto – per quanto applicabile e pertinente all'ambito operativo di Fenera & Partners SGR – delle Linee Guida in materia di Incentivi emanate da Assogestioni (ed. aprile 2015).

La normativa comunitaria prevede che ciascun intermediario sia tenuto ad agire in modo onesto, equo e professionale, per servire al meglio gli interessi dei propri clienti, siano essi OICR gestiti dall'intermediario, investitori in tali OICR ovvero clienti ai quali l'intermediario presta servizi di investimento.

Le disposizioni normative sugli incentivi si sostanziano in una generale preclusione circa la possibilità di ricevere (o offrire) pagamenti o altri benefici connessi all'attività di gestione del patrimonio di un OICR e alla prestazione dei servizi di investimento e accessori ad eccezione delle ipotesi espressamente menzionate dalla normativa.

La Direttiva Delegata 2017/593 introduce il divieto per gli intermediari che prestano i servizi di gestione di portafogli e consulenza su base indipendente di accettare e trattenere onorari, commissioni o altri benefici monetari o non monetari pagati o forniti da terzi o da una persona che agisce per conto di terzi in relazione alla prestazione del servizio ai clienti.

Nel caso in cui vengano percepiti degli incentivi, questi devono essere restituiti integralmente al cliente e non possono essere compensati; la restituzione deve essere comunicata chiaramente e regolarmente al cliente.

Sono ammessi solamente benefici non monetari di minima entità che possono migliorare la qualità del servizio offerto ai clienti e che non pregiudicano la capacità di agire nel migliore interesse degli stessi.

Il Regolamento Intermediari ha recepito le corrispondenti disposizioni previste dalle fonti europee, primarie e secondarie, in materia di incentivi. Oltre all'introduzione di disposizioni riguardanti gli incentivi in relazione alla prestazione dei servizi di investimento diversi dalla gestione di portafogli e dalla consulenza su base indipendente, il Regolamento specifica che gli adempimenti in materia di incentivi si applicano alla commercializzazione di quote o azioni di OICVM propri da parte di SGR o di SICAV (ai sensi dell'art. 107) e alle SGR che commercializzano OICR di terzi (ai sensi dell'art. 109).

Il Regolamento Intermediari, in particolare, sancisce il divieto per gli intermediari di recepire incentivi in relazione alla prestazione di servizi di investimento differenti dalla gestione di portafogli e dalla consulenza su base indipendente fatti salvi i casi in cui gli stessi:

- a) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente; e
- b) non pregiudichino l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

Tale principio non si applica ai pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere dell'intermediario di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

I compensi, le commissioni o i benefici non monetari sono considerati come concepiti per migliorare la qualità del servizio reso al cliente qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- a) sono giustificati dalla prestazione al cliente di un servizio aggiuntivo o di livello superiore, proporzionale agli incentivi ricevuti, quale:
 - 1) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti unitamente all'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati che includa un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con l'intermediario;
 - 2) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti congiuntamente alla valutazione, almeno su base annuale, del persistere dell'adeguatezza 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
 - 3) l'accesso, a un prezzo competitivo, a 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 l'intermediario, 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) gli incentivi percepiti o pagati su base continuativa sono giustificati dalla presenza di un beneficio continuativo per il cliente.

In relazione a ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato a terzi, l'intermediario deve comunicarlo al cliente in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio. I benefici non monetari di minore entità possono essere descritti in modo generico.

A riguardo, la normativa precisa che:

- nel caso in cui non sia possibile determinare ex-ante l'importo del pagamento o del beneficio da ricevere/pagare, ma sia stato comunicato ai clienti la metodologia di calcolo di tale importo, l'esatto ammontare deve essere comunicato ex-post;
- nel caso di incentivi continuativi, l'effettivo importo deve essere comunicato annualmente.

Gli intermediari conservano 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:

- tenendo un elenco interno di tutti i compensi, commissioni e benefici non monetari ricevuti da terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori; e
- registrando il modo in cui tali compensi, commissioni e benefici non monetari pagati o ricevuti dall'intermediario, o che quest'ultimo intende impiegare, 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.

Quanto alle disposizioni in materia di incentivi applicabili alla prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio, le previsioni contenute nell'articolo 24 del Regolamento Delegato 231/2013 sono sostanzialmente allineate a quanto sopra riportato in materia di servizi di investimento.

I compensi e le commissioni pagate o ricevute possono quindi suddividersi nelle seguenti tipologie.

Compensi di per sé legittimi

La SGR considera di per sé legittimi i pagamenti e le prestazioni non monetarie tra la SGR e l'OICR/cliente o una persona che agisca per conto dello stesso, in quanto rappresenta il corrispettivo della prestazione dei servizi prestati dalla SGR e che come tale non può essere vietato o subire limitazioni. A tal fine si precisa che non è sufficiente la sola circostanza che i pagamenti connessi all'intervento di una persona che agisce per conto dell'OICR/cliente, gravi economicamente sull'OICR/cliente.

Compensi "adeguati"

La SGR considera legittimi i c.d. "compensi adeguati" o "proper fees", ossia quei pagamenti che rendono possibile la prestazione dei servizi prestati dalla SGR o che sono necessari a tal fine e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi degli OICR e degli investitori/clienti.

Compensi legittimi a determinate condizioni

La terza tipologia, residuale rispetto alle precedenti, considera legittimi i pagamenti e le prestazioni non monetarie, eseguiti nei confronti di un terzo o ricevuti da un terzo o da chi agisce per conto del terzo, in relazione alla prestazione dei servizi prestati dalla SGR, quando sono soddisfatte le seguenti condizioni:

- i pagamenti sono volti ad accrescere la qualità dei servizi prestati dalla SGR e non ostacolano l'adempimento dell'obbligo di servire al meglio gli interessi degli OICR o degli investitori/clienti;
- l'esistenza, la natura e l'importo di tali pagamenti o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, sono comunicati chiaramente all'investitore dell'OICR/cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione dei servizi prestati dalla SGR. In luogo di detta informativa, la SGR comunica i termini essenziali degli accordi conclusi in materia di pagamenti, in forma sintetica, comunicando ulteriori dettagli su richiesta dell'investitore/cliente ovvero informando l'investitore/cliente che ulteriori dettagli sono disponibili su richiesta dello stesso.

Negli altri casi la SGR si astiene dall'eseguire o percepire pagamenti, quando non ricorre una delle eccezioni o non vengano rispettate, a seconda dei casi, le condizioni previste.

Contenuti della Policy di gestione degli incentivi

La Policy formalizza le linee guida attraverso cui la SGR rileva e gestisce gli incentivi pagati/ percepiti nel corso della prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio e dei servizi di investimento ai quali è autorizzata.

La Policy, in particolare, è stata strutturata prevedendo:

- l'individuazione delle fasi che investono il processo di rilevazione e gestione degli incentivi, dalla attribuzione delle responsabilità dei soggetti coinvolti all'attività di revisione e monitoraggio del processo stesso;
- la descrizione delle attività principali relative a ciascuna fase del processo di cui al punto precedente;
- la mappatura operata dalla SGR e le correlate misure di gestione poste in essere.

Processo per la rilevazione e la gestione degli incentivi

Il processo per la rilevazione e la gestione degli incentivi si articola nelle seguenti fasi:

- A) Assegnazione dei ruoli e delle responsabilità:
- individuazione delle funzioni (soggetti responsabili) per la rilevazione, l'analisi e la gestione degli incentivi;
 - definizione degli assetti commissionali e distributivi;
- B) Analisi degli incentivi:
- riferimenti normativi che regolano l'individuazione degli incentivi;

- fattispecie escluse;
 - requisiti di ammissibilità;
- C) Mappatura degli incentivi:
- criteri di mappatura;
 - test di ammissibilità e individuazione delle possibili misure di gestione;
 - esecuzione della mappatura e tenuta del registro degli incentivi;
- D) Misure di gestione;
- E) Informativa alla clientela;
- F) Monitoraggio.

2. ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITA'

La SGR, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela, ha individuato le funzioni coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi caratterizzanti i servizi prestati.

Il C.O.O. sentito l'Amministratore Delegato provvede a identificare e a segnalare alla Funzione Compliance, per le proprie valutazioni e per l'iscrizione nell'apposito registro, le fattispecie di incentivi pagati e/o ricevuti in occasione della:

- stipula o rinnovo di accordi commerciali e distributivi con i Soggetti Collocatori;
- lancio di nuove linee di business;
- selezione degli intermediari negozianti;
- ovvero ogni qual volta identifichi la presenza di un flusso monetario o non monetario che costituisca, ai sensi della vigente normativa, un incentivo.

Il Consiglio di Amministrazione, con il supporto della Funzione- Compliance, in occasione della seduta consiliare in cui vengono approvati gli accordi commerciali di cui sopra valuta i requisiti di ammissibilità e/o legittimità degli incentivi pagati e/o ricevuti.

La Funzione Compliance è responsabile del monitoraggio delle regole e dei processi aziendali adottati, controllando e valutando periodicamente l'adeguatezza delle procedure e delle misure adottate per la corretta prestazione dei servizi, con particolare riferimento alla gestione degli incentivi ricevuti e/o pagati dalla SGR.

3. ANALISI DEGLI INCENTIVI

Le disposizioni normative sugli incentivi si sostanziano in una generale preclusione circa la possibilità di ricevere (o offrire) pagamenti o altri benefici connessi alla prestazione dei servizi, ad eccezione delle ipotesi espressamente menzionate dalla normativa.

GLI INCENTIVI NELL'AMBITO DELLA PRESTAZIONE DEI SERVIZI DI INVESTIMENTO E DEI SERVIZI ACCESSORI (ART. 52 REGOLAMENTO INTERMEDIARI)

Nel dettaglio, l'articolo 52 del RI recita testualmente:

1. Gli intermediari non possono, in relazione alla prestazione di un servizio di investimento diverso dalla gestione di portafogli e dalla consulenza su base indipendente, o accessorio ad un cliente, versare pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetarie da qualsiasi soggetto diverso dal cliente o da una persona che agisca per conto di questi, a meno che i pagamenti o i benefici:
 - a) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente; e
 - b) non pregiudichino l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.
2. L'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti o dei benefici di cui al comma 1 o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, devono essere comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio. Gli intermediari, se del caso, informano la clientela in merito ai meccanismi per trasferire al cliente i compensi, le commissioni o i benefici monetari o

non monetari percepiti per la prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio.

3. Gli obblighi di cui al presente articolo non si applicano ai pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere dell'intermediario di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

Relativamente al servizio di gestione di portafogli è espressamente previsto che l'intermediario non possa percepire alcun compenso, commissione o beneficio non monetario pagato o fornito da terzi, o da un soggetto che agisce per loro conto, e che tali incentivi siano restituiti (integralmente) al cliente, non appena ragionevolmente possibile dopo la loro ricezione (articolo 54 del Regolamento Intermediari).

Sono ammessi solo i benefici non monetari di minore entità (elencati all'articolo 54, comma 3, Regolamento Intermediari), che devono comunque essere ragionevoli e proporzionati e tali da non incidere sul comportamento della SGR in alcun modo che sia pregiudizievole per gli interessi del cliente.

Inoltre, nella disciplina sugli incentivi particolare menzione meritano le fattispecie esemplificative elaborate dal CESR. Tali fattispecie 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.

Al fine di fornire l'attuale quadro interpretativo completo del CESR di seguito sono riportate le esemplificazioni elaborate dallo stesso che più riguardano l'operatività della SGR direttamente svolta o per il tramite dei propri Distributori.

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, nel rispetto dei requisiti in materia di trasparenza ed informativa, purché non ostacoli l'adempimento da parte dell'intermediario dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente.

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, siano rispettati i requisiti in materia di trasparenza ed informativa, l'impresa sia in grado di dimostrare che tale commissione non sia in contrasto con l'obbligo di agire nell'interesse del cliente.

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 sia rispettato l'obbligo da parte dell'intermediario di servire al meglio gli interessi del cliente.

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.

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. 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 consentito, purché si dimostri che la fornitura sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente, nel rispetto dei requisiti in materia di trasparenza ed informativa, e purché ciò non ostacoli l'adempimento da parte dell'intermediario dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente.

GLI INCENTIVI RIGUARDANTI L'ATTIVITA' DI GESTIONE DEL PATRIMONIO DI OICR (ART. 104 REGOLAMENTO INTERMEDIARI E ART. 24 REGOLAMENTO DELEGATO 231/2013)

L'articolo 104 del Regolamento intermediari (Incentivi riguardanti gli OICR) rimanda all'art. 24 (Incentivi) del Regolamento UE 231/2013, che si riporta di seguito:

1. Si ritiene che il GEFIA non agisca in modo onesto, equo e nel miglior interesse dei FIA da esso gestiti o degli investitori di tali FIA se, in relazione alle attività svolte ai fini dell'esecuzione delle funzioni di cui all'allegato I della direttiva 2011/61/UE, versa o percepisce competenze o commissioni oppure fornisce o riceve prestazioni non monetarie, ad eccezione di:
 - a) competenze, commissioni o prestazioni non monetarie pagate o fornite al FIA o da esso oppure ad una persona per conto del FIA o da essa;
 - b) competenze, commissioni o prestazioni non monetarie pagate o fornite a o da un terzo o una persona che operi per conto di un terzo, qualora il GEFIA possa dimostrare che sono soddisfatte le seguenti condizioni:
 - (i) l'esistenza, la natura e l'importo di competenze, commissioni o prestazioni, o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, devono essere comunicati chiaramente agli investitori del FIA, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del relativo servizio;
 - (ii) il pagamento di competenze o commissioni o la fornitura di prestazioni non monetarie devono essere volti ad accrescere la qualità del servizio e non devono ostacolare l'adempimento da parte del GEFIA dell'obbligo di agire nel miglior interesse dei FIA da esso gestiti o degli investitori di tali FIA;
 - c) competenze adeguate che rendano possibile la prestazione di servizi o siano necessarie a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali, e che, per loro natura, non possano entrare in conflitto con il dovere del GEFIA di agire in modo onesto ed equo e nel miglior interesse dei FIA da esso gestiti o degli investitori di tali FIA.
2. La comunicazione in forma sintetica delle condizioni essenziali delle disposizioni in materia di competenze, commissioni o prestazioni non monetarie è considerata soddisfacente ai fini del paragrafo 1, lettera b), punto i), purché il GEFIA si impegni a rendere noti altri dettagli su richiesta degli investitori del FIA da esso gestito e rispetti tale impegno.

FATTISPECIE ESCLUSE

Sulla base delle precisazioni fornite dal CESR, le disposizioni degli articoli 52 e 104 del RI non si riferiscono ai pagamenti effettuati all'interno delle imprese di investimento (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 Direttiva 2014/65/EU (cosiddetta Direttiva MiFID 2).

Inoltre, tali disposizioni normative non si applicano alle regalie e alle forme di ospitalità di modico valore (corrisposti o ricevuti dai soggetti rilevanti).

Con riferimento ai soggetti rilevanti (ivi inclusi, quindi, gli eventuali agenti collegati/consulenti finanziari) che agiscono per conto della SGR in relazione alla prestazione di servizi, l'inquadramento di eventuali incentivi da questi percepiti, pagati dalla SGR stessa, segue le medesime considerazioni sopra svolte in tema di bonus interni, non rientrando, quindi, nel campo di applicazione degli articoli 52 e 104 del RI. La strutturazione del sistema incentivante – ove attivato – è sempre frutto di una valutazione complessiva basata su una pluralità di elementi che prevedono una diversificata distribuzione dei prodotti finanziari.

4. MAPPATURA DEGLI INCENTIVI

4.1 Criteri di mappatura

La SGR ha predisposto la mappatura degli incentivi con l'obiettivo di individuare le tipologie di commissioni e compensi percepiti/pagati e ricondurre tali tipologie alle corrispondenti fattispecie previste dalla vigente normativa.

In particolare, nello svolgimento delle attività di identificazione degli incentivi, la SGR ha utilizzato i seguenti parametri di analisi:

- i riferimenti normativi e le regole illustrate al paragrafo precedente;
- la specificità del servizio a fronte del quale la commissione/compenso viene pagata o ricevuta;
- la tipologia e la descrizione della commissione/compenso;
- l'informazione se la commissione/compenso è ricevuta o pagata dalla SGR;
- 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.

Nello svolgimento dell'attività di mappatura, la SGR focalizza la propria analisi sugli incentivi di cui all'art. 52, all'art. 54 e all'art. 104 del Regolamento Intermediari nonché tenuto conto dell'art. 107 e 109 in materia di commercializzazione di OICR, al fine di testarne l'ammissibilità e di individuare le possibili misure di gestione.

La SGR, al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare commissioni non consentite dalla normativa, valuta l'assetto commissionale derivante dagli accordi stipulati con le Società distributrici o entità terze esaminando attentamente i seguenti elementi:

- la natura dell'incentivo da ricevere o da pagare;
- i criteri di calcolo;
- le modalità di pagamento;
- le circostanze a fronte delle quali l'incentivo viene ricevuto o corrisposto;
- la correlazione rispetto ai servizi prestati al cliente.

4.2 Test di ammissibilità e misure di gestione

La SGR al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare commissioni che non siano consentite dalla normativa, ha predisposto appropriate disposizioni organizzative per presidiare la corretta e costante individuazione e gestione degli incentivi.

In particolare, in presenza di incentivi pagati o ricevuti da soggetti terzi, deve essere fornita una dimostrazione della relativa legittimità, sulla base della verifica del rispetto di determinate condizioni espressamente indicate dalla normativa.

La valutazione di legittimità dell'incentivo (o test di legittimità), svolta dalla Funzione Compliance, consiste nell'accertare che l'incentivo:

- renda possibile la prestazione dei servizi o sia necessario a tal fine;
- sia volto ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente;
- per sua natura non possa entrare in conflitto con il dovere della SGR di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei propri 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/investitore in modo completo accurato e comprensibile prima della prestazione del servizio.

Nell'analisi delle suddette condizioni di ammissibilità con riferimento alla gestione del patrimonio di OICR ed alla commercializzazione di OICR propri e di terzi, al fine di attestare l'accrescimento della qualità del servizio prestato, la SGR tiene opportunamente conto della presenza di almeno uno dei seguenti elementi:

- la fornitura di consulenza in materia di investimenti su base non indipendente;
- l'aumento delle competenze e conoscenze del personale coinvolto nelle scelte di gestione relative agli OICR, mediante la predisposizione di appositi corsi di formazione e aggiornamento ;
- la prestazione di attività di supporto e assistenza agli investitori, specie nelle fasi successive alla prestazione del servizio (post-vendita), ad esempio attività di supporto nell'utilizzo degli strumenti informativi eventualmente messi a disposizione dalla società, illustrazione dei contenuti delle comunicazioni ufficiali inviate ai partecipanti;

- la presenza di tagli di sottoscrizione elevati, e quindi l'esistenza di vantaggi in termini di efficienza che ne derivano per la gestione dell'OICR e dei rapporti con gli investitori;
- qualsiasi altro elemento o circostanza che assicuri l'accrescimento della qualità del servizio di gestione del patrimonio di un OICR.

Analoghe considerazioni vengono svolte in caso di accordi con terze parti.

Con l'obiettivo di adempiere all'obbligo di servire al meglio gli interessi dei propri clienti, la SGR ha provveduto all'adozione di misure organizzative ed operative complementari, finalizzate alla corretta gestione di potenziali conflittualità. Precisamente, la mitigazione del rischio di arrecare pregiudizio agli interessi degli OICR e degli investitori in tali OICR si basa sulla diffusione di una cultura aziendale orientata al migliore interesse dei propri clienti e prevede:

- l'adozione di incentivi non sproporzionati rispetto al valore intrinseco del servizio prestato/ricevuto e slegati al raggiungimento di determinati volumi di affari;
- l'applicazione della presente Politica in materia di incentivi da parte delle funzioni incaricate;
- la definizione di politiche di gestione dei conflitti di interessi in grado di mitigare i possibili effetti negativi per il cliente derivanti dalla percezione/pagamento di incentivi.

Gestioni di portafoglio

La SGR non percepisce da terzi incentivi a fronte del servizio di gestione di portafogli e nella prestazione di tale servizio non si avvale della ricerca in materia di investimenti fornita da terzi.

Il calcolo delle commissioni di gestione è basato su una percentuale definita nel contratto di gestione in essere con il cliente ed applicata al patrimonio oggetto del servizio offerto.

Qualora nel patrimonio sul quale si basa il calcolo delle commissioni periodiche di gestione sia contenuta anche una percentuale di OICR gestiti dalla medesima SGR, il patrimonio della gestione di portafogli è decurtato dell'ammontare gestito collettivamente dalla SGR, al fine di evitare il doppio incasso di compensi ricorrenti su tal porzione di portafoglio.

4.3 Esecuzione mappatura

La Funzione Compliance analizza e classifica gli incentivi previsti per i servizi svolti e dagli accordi commerciali e distributivi vigenti, applicando i criteri di cui ai precedenti paragrafi della presente Policy.

Gli incentivi rilevati sono mappati come di seguito illustrato, a fronte dell'esecuzione del test di legittimità e dell'individuazione delle misure di gestione:

- 1) commissioni e compensi considerati "legittimi" per disposizioni di legge;
- 2) commissioni e compensi considerati "legittimi" in quanto rendono possibile il servizio di investimento/di gestione collettiva o sono necessari per il suo svolgimento e, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il generale dovere di correttezza dei comportamenti da parte della SGR (di seguito anche "incentivi adeguati");
- 3) incentivi considerati ammissibili sottoposti alle condizioni di ammissibilità di cui al paragrafo precedente.

La Funzione Compliance ha istituito e verifica il costante aggiornamento del registro degli incentivi dove vengono censite le diverse fattispecie ed i relativi accordi, contratti e convenzioni.

Compensi e commissioni di per sé legittimi

In relazione al servizio di gestione collettiva del risparmio e di commercializzazione diretta di OICR propri, la SGR considera legittimi tutti i pagamenti e le prestazioni non monetarie pagati o forniti a o dai propri clienti o da una persona che agisca per conto degli stessi. Rientrano in tale categoria, i pagamenti che costituiscono la remunerazione del servizio reso al cliente ("fee" pagate dal cliente).

Con riferimento ai fondi gestiti e commercializzati direttamente dalla SGR, la SGR considera compensi legittimi le provvigioni di ingresso, gestione e incentivo, come dettagliato all'interno dei rispettivi Regolamenti di gestione.

Commissioni e compensi adeguati

La SGR considera compensi adeguati le commissioni riconosciute alla Banca Depositaria e alla Società di revisione, i costi connessi con l'acquisizione e la dismissione delle attività dei fondi gestiti, le spese di pubblicazione del valore unitario della quota dei fondi, le spese inerenti al calcolo del valore di quota del Fondo e alla gestione amministrativa dei sottoscrittori, le commissioni di regolamento e di cambio, i prelievi obbligatori o le spese legali, nonché tutti quei compensi che:

- a) siano strettamente connessi con la prestazione dei servizi prestati dalla SGR in quanto rendno possibile tale prestazione ovvero siano necessari a tal fine;
- b) per loro natura, non possano entrare in conflitto con il dovere della SGR di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti/OICR.

Per l'individuazione degli incentivi corrisposti al/dall'OICR per il servizio di Gestione Collettiva si fa integrale rimando al Regolamento relativo a ciascun FIA.

E' inoltre prevista l'erogazione di omaggi nei confronti della clientela (incentivi ex lettera a). Per i dettagli della gestione di tale attività si veda la procedura Marketing e omaggi.

Incentivi legittimi a determinate condizioni

Sono incentivi legittimi, o ammissibili, i compensi, commissioni e le 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/investitore, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio/servizio di gestione collettiva;
- il pagamento di compensi o commissioni o la fornitura di prestazioni non monetarie è volto ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente/servizio di gestione collettiva e non deve ostacolare l'adempimento da parte dell'intermediario dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente/OICR.

In questa tipologia di incentivi rientrano le seguenti fattispecie.

Accordi di collocamento

In questa casistica rientrano le commissioni retrocesse alle Società con cui sono stati stipulati accordi di collocamento e nei quali sono previste specifiche clausole di salvaguardia della SGR per i servizi resi dal collocatore ai clienti di quest'ultimo (clienti finali).

La SGR ha verificato (ovvero verifica nel caso di nuovi accordi) se gli incentivi siano volti ad accrescere la qualità del servizio fornito dal collocatore al cliente finale e se non ostacolino l'adempimento da parte della SGR di servire al meglio il suo interesse. In particolare, la SGR:

- ha individuato (individua) la natura del servizio di investimento reso al cliente finale;
- ha valutato (valuta) la natura e la portata del beneficio atteso per il cliente finale;
- ha verificato (verifica) l'eventualità che l'incentivo non condizioni il comportamento della SGR spingendola ad agire in modo difforme rispetto all'interesse del cliente;
- ha verificato (verifica) la relazione esistente fra la SGR e la Società collocatrice che riceve il pagamento e gli interessi in comune fra i due soggetti;
- ha accertato (accerta) la natura del pagamento, del criterio di calcolo, delle circostanze nelle quali interviene e ogni altra condizione collegata.

Rientrano inoltre nella fattispecie in esame le contribuzioni in denaro per eventi connessi a formazione delle Reti Collocatrici o destinati alle sponsorizzazioni promosse dalle stesse e/o dalla SGR e che coinvolgano clientela esistente e/o potenziale. Per i dettagli relativi alla gestione di tale attività promozionale si veda anche la procedura Marketing e omaggi.

Retrocessioni commissionali (OICR Terzi)

Ulteriore fattispecie è rappresentata dalle eventuali retrocessioni commissionali percepite da altre SGR ovvero da altri Asset Manager per l'inserimento nei FIA di quote di Fondi Target.

Per politica generale, ove disponibili la SGR sottoscrive le classi istituzionali dei Fondi, in maniera tale da evitare all'origine il verificarsi della percezione di incentivi. Solo nel caso in cui l'importo da sottoscrivere complessivamente non raggiunga il minimo previsto per l'accesso a tali classi, ovvero se la classe istituzionale non sia disponibile, si procede alla sottoscrizione delle classi ordinarie.

Al fine di ottemperare all'obbligo di servire al meglio gli interessi dei clienti e dei FIA gestiti, tali importi, ove riconosciuti dall'Asset Manager, vengono completamente retrocessi ai suddetti FIA gestiti.

Retrocessioni commissionali a specifici investitori

La SGR si riserva la possibilità di retrocedere a singoli investitori una quota parte delle commissioni di ingresso (o sottoscrizione) a fronte di un ammontare di sottoscrizione significativo che consenta un accrescimento della qualità del servizio per l'OICR stesso, nella misura declinata da ciascun Regolamento dei FIA.

Nel caso in cui la retrocessione avvenga a favore di un intermediario o di un'impresa di assicurazione che acquistino quote di FIA per conto di gestioni di portafoglio, altri OICR, polizze unit-linked o fondi pensione dette commissioni saranno riaccreditate ai rispettivi patrimoni dai predetti soggetti.

Commercializzazione di OICR terzi

In relazione alla commercializzazione a propri clienti di OICR di terzi, la SGR può percepire la retrocessione di una quota parte delle commissioni di gestione di tali OICR ovvero di altre forme di commissioni (i.e. commissioni di collocamento, commissioni di distribuzione)

Si rimanda alla mappatura degli incentivi per una descrizione più dettagliata delle tipologie di commissioni e compensi rientranti in tale categoria, delle modalità tramite le quali viene migliorata la qualità dei servizi prestati ai clienti e delle misure adottate per osservare l'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse dei clienti.

Ricerca su strumenti finanziari

Il caso di percezione di prestazioni non monetarie da parte dei brokers incaricati dell'esecuzione degli ordini – e tipicamente la fornitura di ricerca su strumenti finanziari – è riconducibile alle tipologie di incentivi qui in esame.

La SGR Stante la peculiarità degli OICR gestiti – configurabili prevalentemente come Fondi di Fondi – non ritiene rilevante nell'ambito del proprio processo decisionale avvalersi delle ricerche fornite dagli intermediari negozianti. Pertanto, non richiede agli stessi l'erogazione di ricerca a pagamento né riceve da loro ricerca gratuita. Ove la SGR dovesse rilevare la necessità di acquisire particolari ricerche a pagamento, provvederà a farsi carico del relativo costo, nulla addebitando agli OICR gestiti.

Altre tipologie di incentivi

La SGR considera come volte ad accrescere la qualità del servizio di gestione collettiva i compensi pagati ad un segnalatore di pregi. Il pagamento deve essere oggetto di disclosure e non deve essere tale da interferire con il dovere della SGR di agire nel migliore interesse del cliente.

Nel caso in cui il segnalatore di pregi sia un soggetto non abilitato, la SGR ha – tra gli altri – l'obbligo di svolgere un'attività di prevenzione e controllo sull'operato e sull'attività svolta dal segnalatore di pregi, al fine di verificare che l'attività di tali soggetti non venga estesa ad una effettiva promozione dei servizi offerti..

Alla data dell'approvazione della presente Policy la SGR non ha stipulato accordi di questo tipo, di cui non si esclude un possibile utilizzo futuro.

5. MISURE DI GESTIONE

Il presente capitolo si compone delle scelte operate dalla SGR con riferimento alle misure di gestione adottate al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare commissioni non conformi alla normativa. In particolare, la SGR conformemente a quanto previsto dalla normativa applicabile, garantisce la massima trasparenza possibile nei rapporti con gli investitori, fornendo adeguata disclosure sulle commissioni esistenti, indipendentemente dal ruolo ricoperto nel flusso di pagamento delle stesse.

In particolare, dopo aver definito il perimetro di applicazione delle regole contenute nel presente documento, la SGR stabilisce le seguenti misure:

- per dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso dai Soggetti Collocatori, sono inserite nelle convenzioni di collocamento precise disposizioni (ad es. in merito alle attività di post-vendita) svolte a favore dei clienti finali. Gli organi di controllo interno provvederanno altresì a periodiche verifiche a campione sull'operato di tali soggetti;
- per dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso ai propri clienti ai quali sono commercializzati FIA di terzi, sono poste in essere alcune attività (tra cui la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti e la valutazione periodica semestrale di adeguatezza) oltre alla formalizzazione di policies e processi adottati per la gestione dei conflitti di interesse e delle operazioni con parti correlate;
- per adempiere all'obbligo di servire al meglio gli interessi dei FIA gestiti, riconoscerà totalmente agli stessi le retrocessioni eventualmente percepite da altri Fondi Target. Valuterà le eventuali ricerche ricevute dagli intermediari negozianti al fine di verificarne la compatibilità con le disposizioni sopra elencate.

La Funzione Compliance e l'Area Commerciale hanno l'obbligo di segnalare all'Amministratore Delegato 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 FIA, dei portafogli gestiti ovvero dei clienti.

In tal caso il Consiglio di Amministrazione dispone di adottare misure alternative di gestione (ad es. definizione di un nuovo assetto commissionale o l'eliminazione o la restituzione al FIA delle fattispecie di incentivi non diversamente gestibili).

6. INFORMATIVA ALLA CLIENTELA/AGLI INVESTITORI

La disciplina sugli incentivi si applica alle imprese di investimento/società di gestione indipendentemente dal ruolo da esse ricoperto nel flusso di pagamento degli incentivi.

A tale riguardo, il CESR raccomanda 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 disciplina MiFID, entrambi debbono effettuare l'informativa.

Analogo criterio deve essere utilizzato anche dalle società di gestione con riferimento agli incentivi relativi all'attività di gestione del patrimonio di OICR.

La SGR conformemente a quanto previsto dalla normativa, garantisce la massima trasparenza possibile nei rapporti con i clienti/investitori, fornendo adeguata disclosure sulle commissioni esistenti, indipendentemente dal ruolo ricoperto nel flusso di pagamento delle stesse. A tal proposito, con particolare riguardo all'informativa da fornire alla clientela/agli investitori gli intermediari finanziari e le società di gestione 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/investitore.

La sintesi della presente Policy è recepita nella documentazione di Informativa precontrattuale che viene consegnata al cliente in tempo utile prima dell'investimento nei Servizi offerti dalla SGR.

Inoltre, la SGR potrà, contestualmente alla richiesta di ogni operazione sulla quale versa/percepisce un incentivo consegnare al cliente/investitore una informativa specifica (disclosure) resa in forma scritta su supporto cartaceo.

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

7. MONITORAGGIO

La SGR, al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, ha previsto che la Funzione Compliance svolga un'attività di monitoraggio sulla permanenza delle condizioni stabilite dalla normativa applicabile.

L'Amministratore Delegato informa la Funzione di Compliance di ogni cambiamento, aggiornamento o modifica rilevante degli assetti commissionali e degli accordi commerciali con i Soggetti Collocatori o entità terze.

In particolare, ogniqualvolta verrà strutturato un nuovo servizio/prodotto, l'Amministratore Delegato provvederà a verificare, con il supporto della Funzione Compliance, il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento.