

ALICANTO CAPITAL SGR S.P.A.

MANUALE DELLE PROCEDURE AZIENDALI

***POLICY* DI GESTIONE DEGLI INCENTIVI**

Edizione n. 1 - 16 gennaio 2020

INDICE

1. PREMESSA E RIFERIMENTI NORMATIVI.....	3
2. PROCESSO PER LA RILEVAZIONE E LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI	9
<i>2.1 ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ.....</i>	<i>9</i>
<i>2.2 ANALISI DEGLI INCENTIVI.....</i>	<i>11</i>
2.2.1. Incentivi nell'ambito dei servizi di investimento e accessori (art. 52 Reg.to Intermediari).....	12
2.2.2. Incentivi riguardanti l'attività di gestione di OICR (art. 104 Reg.to intermediari).....	14
<i>2.3 MAPPATURA DEGLI INCENTIVI.....</i>	<i>15</i>
2.3.1 Criteri di mappatura.....	15
2.3.2 Test di ammissibilità e misure di gestione	17
2.3.3 Esecuzione mappatura.....	19
<i>2.4 MISURE DI GESTIONE</i>	<i>23</i>
<i>2.5 INFORMATIVA AGLI INVESTITORI</i>	<i>24</i>
<i>2.6 MONITORAGGIO.....</i>	<i>25</i>

1. Premessa e riferimenti normativi

Il presente documento descrive la politica di gestione degli incentivi adottata in ottemperanza e nel rispetto della disciplina di riferimento (di seguito la “*Policy* di gestione degli incentivi” o la “*Policy*”), e, in particolare, la Direttiva 2014/65/UE (di seguito MIFID 2), la Direttiva Delegata 2017/593/UE e relativi regolamenti di attuazione (Regolamento Delegato 2017/565/EU) nonché le misure di livello 3 emanate in argomento dal CESR e dall’ESMA, la Direttiva 2009/65/CE relativa a taluni organismi d’investimento collettivo in valori mobiliari (OICVM) (di seguito UCITS IV), la Direttiva 2011/61/UE (AIFM), il Testo Unico della Finanza D.Lgs. 58/98 e successive modificazioni (di seguito TUF e il Regolamento Intermediari adottato da Consob con delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018 (di seguito Regolamento Intermediari o RI) e loro successive modificazioni.

Nello specifico, per quanto attiene al servizio di gestione collettiva gli incentivi sono disciplinati nell’art. 29 della direttiva 2014/43/ EU di esecuzione della direttiva UCITS IV e nell’articolo 24 del Regolamento delegato UE n. 231/2013 di esecuzione della direttiva AIFM.

La Policy ottempera, inoltre, a quanto disposto dalla Parte I - Titolo V - Capo I - Incentivi agli art. 52 - 53 e come richiamato nella Parte II - Titolo IV all’art. 104 e all’art. 107 in materia di commercializzazione di OICR propri, dal Regolamento Intermediari.

La normativa comunitaria, ai sensi della Direttiva MiFID II di primo livello, prevede che ciascun intermediario sia tenuto ad agire “in modo onesto, equo e professionale, per servire al meglio gli interessi dei clienti”.

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/o alla prestazione dei servizi di investimento e/o accessori (di seguito più brevemente anche “servizi” o “servizio”), ad eccezione delle ipotesi espressamente menzionate dalla normativa.

La MiFID II introduce il divieto per gli intermediari che prestano i servizi di gestione di portafogli e consulenza 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, 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 del Capo I relativo agli 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 Capo I prescrive l'impossibilità da parte degli intermediari, di recepire incentivi in relazioni 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, ai sensi del medesimo art. 52, 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.

Gli incentivi si dividono in 3 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 compiuti 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*", i quali rendono possibile la prestazione dei servizi compiuti 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 compiuti dalla SGR, quando sono soddisfatte le seguenti condizioni:
 - i pagamenti sono volti ad accrescere la qualità dei servizi compiuti 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 compiuti 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.

Nell'ambito della prestazione del servizio di gestione del portafoglio, la SGR non accetterà benefici non monetari che non costituiscano benefici non monetari minori accettabili. Qualsiasi eventuale onorario, commissione o beneficio monetario ricevuto da terzi in relazione alla prestazione di gestione del portafoglio sarà trasferito in toto al cliente, non appena ragionevolmente possibile dopo il ricevimento, informandolo di tali trasferimenti (ad esempio attraverso relazioni informative periodiche). È fatto divieto di accettare benefici non monetari ad eccezione di quelli di minore entità

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 dello svolgimento dei servizi prestati alla propria clientela.

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.

2. 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 possibili misure di gestione;
 - esecuzione mappatura;
- D) Misure di gestione;
- E) Informativa alla clientela;
- F) Monitoraggio.

2.1 Assegnazione dei ruoli e delle responsabilità

La SGR, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di agire in modo onesto ed equo nella gestione dei fondi e di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela in relazione ai servizi di investimento, individua le unità coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi, in particolare:

- Il Consiglio di Amministrazione ha la responsabilità di definire l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto delle linee guida disposte dalla SGR e degli accordi/convenzioni con terzi soggetti¹;
- l'Amministratore Delegato ed il Direttore Generale hanno la responsabilità di autorizzare deroghe all'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto dei parametri minimi stabiliti dal Consiglio di Amministrazione;
- l'Ufficio Affari Legali e Societari in qualità di unità organizzativa responsabile della predisposizione della documentazione dei fondi e dei servizi di investimento;
- l'Ufficio Amministrazione, in qualità di unità organizzativa che gestisce dal punto di vista contabile i pagamenti da e verso i terzi, la responsabilità di verificare che tali pagamenti siano coerenti con i contratti/convenzioni/accordi;
- la Funzione Compliance ha 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. La Funzione Compliance 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'ultima il compito di verificare lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione delle commissioni percepite/pagate dalla SGR, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità identificato.

¹ - Stipulare o rinnovare accordi commerciali e distributivi con i Soggetti Collocatori;
- Attivare con soggetti esterni alla SGR nuove linee di business;
- Selezionare gli intermediari negozianti.

2.2 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 si dividono in monetari e non monetari; gli incentivi non monetari si distinguono tra quelli minori e quelli di maggiore entità. Incentivi non monetari di maggiore entità sono, ad esempio:

- Attività di marketing;
- Attività informative;
- Attività di formazione;
- Viaggi e alloggi.

Incentivi non monetari minori accettabili sono unicamente i seguenti benefici:

- informazioni o documentazione relativa a uno strumento finanziario o a un servizio di investimento, di natura generica o personalizzata in funzione della situazione di un singolo cliente;
- materiale scritto da terzi commissionato e pagato da un emittente societario o da un emittente potenziale per promuovere una nuova emissione da parte della società, o quando l'impresa terza è contrattualmente impegnata e pagata dall'emittente per produrre tale materiale a titolo permanente, purché il rapporto sia chiaramente documentato nel materiale e al contempo il materiale sia messo a disposizione di qualsiasi impresa di investimento che desideri riceverlo o del pubblico in generale;
- partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e le caratteristiche di un determinato strumento finanziario o di un servizio di investimento;

- ospitalità di un valore *de minimis* ragionevole, come cibi e bevande a margine di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione di cui sopra.

2.2.1. Incentivi nell'ambito dei servizi di investimento e accessori (art. 52 Reg.to Intermediari)

Nel dettaglio, l'articolo 52 del Regolamento Intermediari 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.*

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.

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

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, occorre però adempiere agli altri requisiti dell'art. 26 (b) (fattispecie di cui alla 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 di cui alla 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 di cui alla 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 di cui alla lett. b).

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).

2.2.2. Incentivi riguardanti l'attività di gestione di OICR (art. 104 Reg.to intermediari)

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 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 dell'intermediario 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.

È vietato comunque ricevere incentivi dal cliente in denaro, qualunque sia l'importo dell'erogazione, fatta eccezione per quelli legittimi di cui all' articolo 52, comma 1, lettera a), del RI.

2.3 Mappatura degli incentivi

2.3.1 Criteri di mappatura

La SGR ha predisposto la mappatura degli incentivi con l'obiettivo di individuare le tipologie di commissioni percepite/pagate e ricondurre tali commissioni 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 viene pagata;
- la tipologia e la descrizione della commissione;
- l'informazione se la commissione 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;
- gli eventuali pareri forniti dal CESR in merito alle diverse tipologie di incentivi ed alla loro ammissibilità.

Nello svolgimento dell'attività di mappatura, la SGR, ha focalizzato la propria analisi sugli incentivi di cui all'art. 52 e all'art. 104 del Regolamento Intermediari nonché tenuto conto dell'art. 107 in materia di commercializzazione di OICR propri, 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 a servizi prestati al cliente.

I servizi considerati dalla SGR nel proprio perimetro di analisi sono la Gestione Collettiva del Risparmio ed i servizi di gestione di portafogli.

2.3.2 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 di Compliance, consiste nell'accertare che l'incentivo:

- sia volto ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente/servizio di gestione collettiva;
- non ostacoli l'adempimento della SGR dell'obbligo di servire al meglio gli interessi dei/degli clienti/OICR;
- 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;
- 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 SGR di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti/OICR.

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

- 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 degli OICR, 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 prevede:

- l'analisi che l'incentivo non sia sproporzionato rispetto al valore intrinseco del servizio prestato/ricevuto e che non sia legato al raggiungimento di determinati volumi di affari;
- l'adozione di procedure efficaci per garantire il rispetto delle politiche in materia di incentivi da parte delle funzioni incaricate;
- la formalizzazione di procedure operative finalizzate all'osservanza delle regole di comportamento che siano neutrali rispetto alla eventuale percezione/pagamento di incentivi;

- la definizione di politiche di gestione dei conflitti di interessi in grado di mitigare i possibili effetti negativi per il cliente derivanti dalla percezione/pagamento di incentivi.

2.3.3 Esecuzione mappatura

La Funzione di 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) incentivi considerati "legittimi" per disposizioni di legge;
- 2) incentivi 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 "legittimi" sottoposti alle condizioni di cui agli articoli 52 e 104 Regolamento Intermediari.

La Funzione di Compliance ha istituito e cura l'aggiornamento del registro degli incentivi ove vengono censite le diverse fattispecie di cui agli artt. 52 e 104 Regolamento Intermediari ed i relativi accordi, contratti e convenzioni.

2.3.3.1 Incentivi di per sé legittimi.

In relazione al servizio di gestione collettiva del risparmio e di commercializzazione diretta di OICR propri (ivi inclusi i comparti di Alicanto Sicav I di cui la SGR è la Management Company), la SGR considera legittimi tutti i pagamenti e le prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un OICR o una persona che agisca per conto

dello stesso. Rientrano in tale categoria, i pagamenti che costituiscono la remunerazione del servizio reso al cliente (“*fees*” 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.

2.3.3.2 Incentivi 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 del fondo, le spese di pubblicazione del valore unitario della quota, 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 compiuti dalla SGR in quanto rendano 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.

2.3.3.3 Incentivi legittimi a determinate condizioni

Sono incentivi legittimi, i 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:

- a) 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;

- b) 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.

Rientrano nella suddetta classificazione degli "incentivi legittimi a determinate condizioni" le seguenti casistiche da i) a v).

i) 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 ostacolano 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.

ii) Retrocessioni commissionali (OICR Terzi)

Ulteriore fattispecie, assolutamente residuale, rappresentata dalle eventuali retrocessioni commissionali percepite da altre SGR ovvero da altri Asset Manager per l'inserimento negli OICR di quote di fondi.

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 degli OICR gestiti, tali importi, ove riconosciuti dall'Asset Manager, vengono completamente retrocessi ai suddetti OICR gestiti.

iii) 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, a giudizio del CdA della SGR e coerentemente con quanto previsto dal regolamento di ciascun OICR, un accrescimento della qualità del servizio per l'OICR stesso.

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.

iv) Altre tipologie di incentivi

La SGR considera come volte ad accrescere la qualità del servizio di gestione collettiva i compensi pagati ad eventuali segnalatori di pregio. 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, ai sensi di quanto previsto dall'art. 24, comma 1, lettera b) del Regolamento UE 231/2013.

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.

v) Incentivi in relazione alla ricerca

Per tale tipologia di incentivi si rimanda integralmente alla specifica policy di riferimento.

2.4 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, 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, inserirà nelle convenzioni di collocamento precise disposizioni (ad es. in merito alle attività di post vendita) svolte a favore dei clienti finali. Le funzioni di controllo interno provvederanno altresì a periodiche verifiche a campione sull'operato di tali soggetti;
- per adempiere all'obbligo di servire al meglio gli interessi degli OICR gestiti, riconoscerà totalmente agli stessi le retrocessioni eventualmente percepite da altri fondi.

La Funzione di 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 degli OICR.

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 agli OICR delle fattispecie di incentivi non diversamente gestibili).

2.5 Informativa 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, la Raccomandazione n. 6 lett. c del CESR 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.

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 SGR potrà, contestualmente alla richiesta di ogni operazione sulla quale versa/percepisce un incentivo di cui all'art.52 c.1 lett. b o di cui all'art. 104, del RI, consegnare al cliente/investitore una informativa specifica (*disclosure*) resa in forma scritta su supporto cartaceo.

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

2.6 Monitoraggio

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

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 delle Funzione di Compliance, il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento.