

Policy “Sintetica” sui conflitti di interesse

Il Gruppo Veneto Banca nel normale esercizio della propria attività e nell'erogazione dei propri molteplici servizi, può trovarsi in situazioni di potenziali conflitti di interessi tra i soggetti del Gruppo stesso e i propri clienti ovvero tra gli stessi clienti al momento della prestazione di servizi investimento, di servizi accessori o di una combinazione di essi.

Il Gruppo Veneto Banca applica e mantiene un'efficace Politica di Gestione dei Conflitti di Interesse elaborata tenuto conto delle dimensioni e dell'organizzazione del Gruppo stesso, della natura, delle dimensioni e della complessità delle attività prestate.

Le situazioni che identificano un conflitto di interesse sono sintetizzate qui di seguito:

- | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>A. <i>Il Gruppo Veneto Banca, un soggetto rilevante o un soggetto avente con essi un legame di controllo diretto o indiretto, possano realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</i></p> <p>B. <i>Siano portatori di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente distinto da quello del cliente medesimo;</i></p> <p>C. <i>Abbiano un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato;</i></p> <p>D. <i>Svolgano la medesima attività del cliente;</i></p> <p>E. <i>Ricevano o possano ricevere da una persona diversa dal cliente, in relazione con il servizio a questi prestato, un incentivo, sotto forma di denaro, di beni o di servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio;</i></p> <p>F. <i>La prestazione congiunta del servizio di collocamento e di altri servizi e attività di investimento e/o servizi accessori e la prestazione congiunta del servizio di consulenza e di altri servizi e attività di investimento e/o servizi accessori.</i></p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Nella Tabella che segue sono riportate le principali situazioni di conflitto di interesse la cui esistenza può danneggiare gli interessi della clientela.

Collocamento	Il collocamento di strumenti finanziari, compresi gli OICR (con o senza assunzione a fermo o con impegno irrevocabile) emessi da società appartenenti al Gruppo Veneto Banca ovvero da società legate al Gruppo da rapporti di natura creditizia, societaria, finanziaria, può determinare una situazione conflittuale laddove il Gruppo Veneto Banca sia incentivato a prestare quel servizio non in relazione al rendimento atteso per il cliente investitore bensì in relazione ad altre motivazioni (es. rapporti societari o riduzione di rischi finanziari).
Negoziazione	La negoziazione in conto proprio può determinare una situazione di conflitto qualora si riferisca a strumenti finanziari emessi dalle società appartenenti al Gruppo Veneto Banca in quanto potrebbe sussistere un interesse commerciale, finanziario o di altra natura ad incentivare tale attività piuttosto che l'atteso rendimento per il cliente investitore.
Gestione di portafogli	La prestazione del servizio di gestione di portafoglio può comportare l'insorgere di situazioni conflittuali nel caso in cui gli strumenti finanziari, inseriti nel patrimonio gestito, siano emessi/gestiti da società legate al Gruppo Veneto Banca da rapporti di varia natura (es. partecipazione societaria, finanziamenti)
Ricezione e Trasmissione di ordini	La ricezione e trasmissione di un ordine della clientela ad un negoziatore scelto dalla Capogruppo, può comportare una situazione di conflitto in quanto il negoziatore può essere scelto non in relazione all'effettiva convenienza per il cliente investitore bensì in relazione ad altri parametri.
Esecuzione di ordini	L'esecuzione di un ordine presso un negoziatore scelto dalla Capogruppo può determinare l'insorgere di un conflitto di interesse in quanto la scelta può avvenire in funzione di interessi di natura commerciale, finanziaria ovvero societaria e non in relazione all'effettiva convenienza per il cliente investitore.
Consulenza	La prestazione congiunta del servizio di consulenza e di altri servizi e/o attività normalmente svolti dalle società del Gruppo Veneto Banca può generare situazioni di conflitto laddove venga privilegiato l'interesse del Gruppo piuttosto che il rendimento atteso per il cliente investitore (es. formulazione di consigli di acquisto/vendita di strumenti finanziari e prestazione congiunta di un servizio di esecuzione/raccolta d'ordini).

Il Gruppo Veneto Banca si pone l'obiettivo di rafforzare i presidi interni per gestire al meglio le fattispecie di conflitti connessi alla propria attività e a quella delle società del Gruppo. Tra le procedure da seguire e le misure da adottare rientrano quelle tra le seguenti:

- | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>A. <i>Impedire o controllare lo scambio di informazioni tra i soggetti rilevanti coinvolti in attività che comportano un rischio di conflitto di interesse, quando lo scambio di tali informazioni possa ledere gli interessi di uno o più clienti</i></p> <p>B. <i>Garantire la vigilanza separata dei soggetti rilevanti le cui principali funzioni coinvolgono interessi potenzialmente in conflitto con quelli del cliente per conto del quale un servizio è prestato</i></p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

- C. *Eliminare ogni connessione diretta tra le retribuzioni dei soggetti rilevanti che esercitano in modo prevalente attività idonee a generare tra loro situazioni di potenziale conflitto di interesse*
- D. *Impedire o limitare l'esercizio di un'influenza indebita sullo svolgimento, da parte di un soggetto rilevante, di servizi o attività di investimento o servizi accessori*
- E. *Impedire o controllare la partecipazione simultanea o conseguente di un soggetto rilevante a distinti servizi o attività di investimento o servizi accessori, quando tale partecipazione possa nuocere alla gestione corretta dei conflitti di interesse.*

Nel caso in cui le misure e procedure illustrate nei punti precedenti non assicurino l'indipendenza richiesta, gli intermediari adottano le misure e procedure alternative o aggiuntive necessarie e appropriate.

Nella Tabella che segue sono riportati i principali adempimenti operativi adottati dal Gruppo Veneto Banca.

- La struttura organizzativa del Gruppo Veneto Banca è stata progettata in modo da garantire una separatezza funzionale e logistica delle unità organizzative (c.d. "Chinese Walls") atte a impedire o controllare lo scambio di informazioni rispettivamente detenute in ragione delle attività svolte.
- La Capogruppo ha adottato apposito Regolamento interno di Gruppo contenente precise indicazioni sulle mansioni attribuite a ciascuna unità operativa in modo da evitare la sovrapposizione di ruoli e responsabilità.
- Il Gruppo si è dotato di un apposito sistema di controllo delle operazioni in Market Abuse supportato da specifico software di gestione dei flussi informativi.
- Nella prestazione del servizio di consulenza in materia di servizi di investimento e di gestione di portafogli, il Gruppo ha previsto regole e procedure finalizzate ad assicurare che siano raccomandati solo i servizi di investimento ovvero gli strumenti finanziari e i prodotti finanziari – compresi quelli di natura assicurativa – adatti al cliente o al potenziale cliente.
- Il Gruppo Veneto Banca ha organizzato una funzione di Internal Audit strutturalmente separata e indipendente rispetto alle altre strutture operative, cui si aggiunge, recentemente, la funzione di Compliance. Tali strutture permettono di esercitare un puntuale controllo sia operativo che di conformità delle regole.

Quando le disposizioni organizzative o amministrative adottate dal Gruppo Veneto Banca per gestire i conflitti di interesse non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, le società del Gruppo informano chiaramente i clienti, prima di agire per loro conto, della natura generale e/o delle fonti di tali conflitti di interessi. Per tale ragione il Gruppo Veneto Banca ha predisposto un documento denominato "Policy Sintetica sui conflitti di interesse", che è qui sintetizzato.

Presso la Capogruppo, Veneto Banca Holding, è istituito il **Registro dei Conflitti di Interesse** nel quale sono riportati i tipi di servizi di investimento o accessori o di attività di investimento svolti dall'impresa o per suo conto, per i quali sia sorto, o, nel caso di un servizio o di un'attività in corso, possa sorgere un conflitto di interesse che rischia di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti.

Veneto Banca Holding **monitorerà** in via continuativa l'efficacia delle misure adottate per gestire i conflitti di interesse, in modo da individuare e di correggere eventuali carenze riscontrate. Qualora siano effettuate variazioni significative alla politica di gestione dei conflitti di interesse, le stesse verranno tempestivamente comunicate all'investitore.

Policy “Sintetica” sugli Incentivi

Gli intermediari, quando prestano servizi di investimento o servizi accessori ai loro clienti, devono agire in modo onesto, equo e professionale in modo tale da servire al meglio gli interessi del cliente.

In tale scenario, la disciplina sugli incentivi impone agli intermediari di rendere noto, quando accettano da o pagano ad un terzo, incluse entità legalmente distinte all'interno dello stesso Gruppo, ogni corrispettivo, commissione o prestazione non monetaria connessa ad un servizio fornito ad un cliente.

La normativa vigente consente, di conseguenza, di determinare quali remunerazioni un intermediario può accettare in relazione ad un servizio erogato al cliente. Gli intermediari sono pertanto obbligati a mettere in essere procedure appropriate per garantire il rispetto di tali disposizioni.

Obiettivi del documento

Obiettivo della presente *policy* è quello di fornire i criteri e le procedure utilizzati dalla Banca per determinare quando un corrispettivo, commissione o prestazione non monetaria sia da proibire o possa essere giustificata a seguito di più approfondite analisi.

Verranno prese in considerazione tutte le tipologie di pagamenti ricevuti/effettuati in relazione alla prestazione di servizi di investimento, anche se si porrà la massima attenzione su quei tipi di incentivi che più di altri hanno la probabilità di ledere gli interessi del cliente.

Identificazione e descrizione dei tipi di incentivo

Il termine incentivo non è più caratterizzato da un'accezione negativa in quanto comprendente una vasta casistica di prestazioni monetarie e non. E' dunque opportuno effettuare una macro classificazione andando a distinguere tra:

- commissioni dirette, pagate/ricevute direttamente tra intermediari e clienti (o soggetti da questi incaricati),
- proper fees, competenze riferite a servizi strumentali rispetto a quelli prestati al cliente,
- commissioni indirette, quelle pagate/ricevute a o da un terzo o una persona che agisca per conto di un terzo.

Regole per determinare l'ammissibilità di un incentivo

In questa sezione della *policy* vengono definiti una serie di “test” volti a determinare se un incentivo possa essere ritenuto ammissibile in base alla normativa.

A tal fine la Banca conduce una serie di cinque test. I primi due test determinano le circostanze in cui gli incentivi sono sempre ammissibili. Gli ultimi tre specificano le condizioni che qualora contemporaneamente soddisfatte rendono ammissibile un incentivo che altrimenti, per sua natura, non sarebbe permesso.

1. Il cliente è il soggetto che paga le commissioni: il corrispettivo, la commissione o la prestazione non monetaria è pagata dal cliente o da una persona che agisce per conto del cliente stesso a seguito di una istruzione di pagamento ovvero un accordo dal quale si evince che il terzo è un mero esecutore del pagamento.
2. Proper fee: il corrispettivo, la commissione o la prestazione non monetaria sono necessarie e direttamente connesse con la fornitura del servizio di investimento. Esempi non esaustivi di tale tipo di compensi possono essere i costi di custodia, le commissioni di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le spese legali.
3. Accrescimento della qualità del servizio: il ricevimento del corrispettivo, commissione o prestazione non monetaria da parte della Banca è designato ad aumentare la qualità del servizio al cliente.
Questo test assicura che la Banca, considerato l'entità dei corrispettivi percepiti per ogni servizio/prodotto offerto, valuti se accettare o eventualmente retrocedere parte delle commissioni al cliente in base all'ammontare del valore aggiunto che il corrispettivo consente di conferire al servizio.
4. Agire nell'interesse del cliente: il corrispettivo, la commissione o la prestazione non monetaria percepita dalla Banca non entra in contrasto con l'obbligo di agire nell'interesse del cliente. A tal riguardo la Banca adotta rigorosi parametri tecnico-finanziari, neutrali rispetto alle retrocessioni di commissioni, per la selezione degli strumenti finanziari, nei quali investire il portafoglio dei clienti gestiti ovvero per supportare le indicazioni personalizzate nell'ambito del servizio di consulenza.
5. Adeguate Disclosure: la Banca, prima che il servizio di investimento sia erogato, fornisce una adeguata *disclosure* al cliente riguardo l'esistenza, la natura e l'ammontare di ogni corrispettivo, commissione o prestazione non monetaria collegata al servizio stesso. La *disclosure* ha come principale obiettivo quello di consentire al cliente di prendere decisioni informate rispetto alla transazione.

Conservazione delle registrazioni

La Banca deve tenere traccia di ogni corrispettivo, commissione o prestazione non monetaria pagata o ricevuta a o da un terzo percepita allo scopo di migliorare la qualità del servizio offerto al cliente. La registrazione degli incentivi dovrà essere conservata per un minimo di 10 anni dalla data in cui è stato consegnato il documento degli incentivi.