



Veneto Banca scpa

Policy

**SINTESI**

**Politica di Gestione dei Conflitti di Interesse  
e di Rilevazione e gestione degli Incentivi**

Funzione Proponente	Conformità Normativa
Funzione Autorizzatrice	Compliance/Organizzazione
Società destinatarie	Tutte le società del Gruppo (escluse società ex Gruppo BIM)
Destinatari	Tutte le funzioni
Firmatari autorizzati	CDA del 19.05.2015
In vigore da	19.05.2015
Versione	1
Scadenza	Nessuna

## ***Sintesi della politica di Gestione dei Conflitti di Interesse e di Rilevazione e gestione degli Incentivi***

### Conflitti di interesse

Il Gruppo Veneto Banca nell'esercizio della propria attività e nell'erogazione dei propri servizi, può trovarsi in situazioni di conflitto d'interessi tra i soggetti del Gruppo e i propri clienti ovvero tra i clienti al momento della prestazione di servizi investimento, di servizi accessori o di una combinazione di essi.

I criteri minimi da seguire per l'identificazione dei conflitti di interesse sono di seguito esemplificati:

- a. Il Gruppo Veneto Banca, un soggetto rilevante o un soggetto avente con essi un legame di controllo diretto o indiretto, potrebbero realizzare un guadagno finanziario, o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;
- b. Il Gruppo Veneto Banca, un soggetto rilevante o un soggetto avente con essi un legame di controllo diretto o indiretto siano portatori di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente distinto da quello del cliente medesimo;
- c. Il Gruppo Veneto Banca, un soggetto rilevante o un soggetto avente con essi un legame di controllo diretto o indiretto abbiano un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato;
- d. Il Gruppo Veneto Banca, un soggetto rilevante o un soggetto avente con essi un legame di controllo diretto o indiretto svolgano la medesima attività del cliente;
- e. Il Gruppo Veneto Banca, un soggetto rilevante o un soggetto avente con essi un legame di controllo diretto o indiretto 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.;
- f. 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.

Nella Tabella che segue sono riportate le principali situazioni di conflitto di interesse che possono danneggiare gli interessi della clientela.

Conflitti di interesse nella prestazione dei servizi e attività di investimento

<b>Collocamento</b>	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).
<b>Negoziazione</b>	La negoziazione per conto proprio può determinare una situazione di conflitto qualora si riferisca a strumenti finanziari emessi dalle società appartenenti al Gruppo Veneto Banca. Il Gruppo potrebbe avere un interesse commerciale, finanziario o di altra natura in contrasto o distinto da quello del cliente.
<b>Gestione di portafogli</b>	Il servizio di gestione di portafogli non viene prestato dalla Capogruppo: il Gruppo Veneto Banca si appoggia a Symphonia Sgr. I conflitti relativi alla gestione di portafogli sono descritti nel documento di politica di gestione dei conflitti d'interesse di Symphonia stessa.
<b>Ricezione e Trasmissione di ordini</b>	La trasmissione di un ordine della clientela a un negoziatore scelto dalla Capogruppo sulla base della politica di trasmissione degli ordini qualora il negoziatore sia una società del Gruppo ovvero partecipata dal Gruppo, può comportare una situazione di conflitto in quanto la scelta del negoziatore potrebbe avvenire un funzione delle commissioni e/o degli utili percepiti e non in base all'effettiva convenienza del l'investitore.
<b>Esecuzione di ordini</b>	L'esecuzione di un ordine tramite un negoziatore scelto dalla Capogruppo, nel quale il Gruppo può detenere una partecipazione potrebbe comportare una situazione conflittuale in quanto la scelta del negoziatore potrebbe avvenire un funzione delle commissioni e/o degli utili percepiti e non in base all'effettiva convenienza dell'investitore.
<b>Consulenza</b>	La prestazione congiunta del servizio di consulenza e del servizio di negoziazione in conto proprio / esecuzione / raccolta di ordini potrebbe comportare l'insorgere di una situazione conflittuale in quanto il Gruppo Veneto Banca potrebbe essere incentivato a consigliare operazioni su strumenti finanziari in funzione delle commissioni percepite e/o dei budget aziendali e/o delle politiche commerciali del Gruppo.

Il Gruppo Veneto Banca ha strutturato processi e presidi organizzativi per individuare e gestire le situazioni di conflitto. Le procedure e le misure previste sono volte a garantire che i soggetti rilevanti impegnati in varie attività professionali, che implicano un conflitto di interesse, svolgano dette attività con un grado di indipendenza appropriato per le dimensioni e le attività dell'impresa di investimento e del proprio gruppo .

Il Gruppo ha predisposto sistemi di reporting interno e un apposito questionario affinché il personale segnali alla compliance tutte le situazioni di potenziale conflitto d'interesse.

La funzione di compliance vigila sull'applicazione delle procedure in materia di conflitto d'interesse e ne cura l'aggiornamento.

Per garantire l'indipendenza dei soggetti rilevanti impegnati in attività potenzialmente in conflitto d'interesse sono stati adottati alcuni presidi e misure organizzative volti a:

1. 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;
2. 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;
3. 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;
4. 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;
5. 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, il Gruppo adotta le misure e procedure alternative o aggiuntive necessarie e appropriate.

Di seguito sono riportate le principali regole organizzative adottate dal Gruppo Veneto Banca:

- la struttura organizzativa del Gruppo Veneto Banca è stata progettata in modo da garantire una separazione funzionale e logistica delle unità organizzative (c.d. "Chinese Walls"), atta a impedire o controllare lo scambio di informazioni rispettivamente detenute in ragione delle attività svolte;
- e' stato adottato un 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 per rielvare anche operazioni che possono essere potenzialmente in conflitto con i clienti;;
- e' stato predisposto un sistema di budget organizzato in modo differenziato per ruolo e dimensione della struttura di rete. Gli incentivi economici rispettano la normativa contrattualmente vigente anche per quanto concerne l'offerta fuori sede. Sono stati previsti meccanismi di correzione ex-post – malus o claw back che permettano di intervenire in casi di modifica della dinamica dei risultati di bilancio ovvero in ipotesi di comportamenti fraudolenti o di colpa grave del personale ovvero di violazione delle disposizioni in materia che prevedono il pagamento del bonus differito nel tempo;
- sono state predisposte misure volte a impedire o limitare l'esercizio di un'influenza indebita sullo svolgimento delle proprie attività da parte del soggetto portatore di una situazione di conflitto nell'ambito del servizio svolto. A puro titolo di esempio nella prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti gli addetti alla consulenza sono tenuti a selezionare gli investimenti da consigliare ai clienti basandosi esclusivamente sulle analisi degli strumenti finanziari e degli emittenti messe a loro disposizione;
- sono state adottate di procedure interne anche di tipo informatico finalizzate a rinforzare il sistema di controllo; la presenza di specifici organi di controllo interno disciplinati da appositi Regolamenti rafforzano i sistemi di controllo nell'ambito della gestione strategica della Banca.
- e' stato adottato un processo di approvazione dei nuovi prodotti, servizi e convenzioni nel quale vengono prese in considerazione possibili situazioni conflittuali inclusi gli incentivi

- sono stati adottati codici di comportamento per mitigare le situazioni di conflitto d'interesse

Quando le disposizioni organizzative o amministrative adottate 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 sulla gestione dei conflitti di interesse", qui sintetizzato e segnala la presenza di una situazione conflittuale in occasione di operazioni disposte dal cliente.

Presso la Capogruppo, Veneto Banca, 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 monitora 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. La mappatura dei conflitti di interesse viene, inoltre, aggiornata unitamente alle misure per la loro gestione ogni qualvolta si verificano modifiche rilevanti nell'operatività del Gruppo.

### Incentivi

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

La disciplina sugli incentivi impone agli intermediari di non accettare da o pagare a un terzo, incluse entità legalmente distinte all'interno dello stesso Gruppo, qualsiasi corrispettivo, commissione o prestazione non monetaria connessa a un servizio fornito a un cliente, salvo il ricorrere di particolari situazioni. Gli intermediari sono pertanto obbligati a mettere in essere

procedure appropriate per garantire il rispetto di tali disposizioni e fornire la prevista informativa al cliente.

Obiettivo della policy è quello di fornire i criteri e le procedure utilizzati dalla Banca per determinare quando un corrispettivo, commissione o prestazione non monetaria possa essere considerato legittimo. Sono prese in considerazione tutte le tipologie di pagamenti ricevuti/effettuati in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori.

Il termine incentivo comprende una vasta casistica di prestazioni monetarie e non. La norma obbliga a distinguere gli incentivi 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.

Per determinare l'ammissibilità dell'incentivo la Banca conduce cinque test. I primi due test consentono di ritenere sempre legittimi gli incentivi. Gli ultimi tre specificano le condizioni che, qualora contemporaneamente soddisfatte, rendono ammissibile un incentivo che non ha superato uno dei primi due test e che dunque 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 un'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 necessari e direttamente connessi con la fornitura del servizio d'investimento o accessorio. Esempi non esaustivi di tale tipo di compensi sono i costi di custodia, le commissioni di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori e le spese legali.
3. Miglioramento della qualità del servizio: la Banca accompagnerà l'erogazione del servizio d'investimento o accessorio con prestazioni di natura consulenziale a titolo gratuito, confrontando, ad esempio, in fase di collocamento iniziale, un ampio range di strumenti finanziari anche con riferimento a prodotti della stessa tipologia ma aventi caratteristiche differenti da mettere a disposizione dei clienti e offrendo agli stessi nella fase successiva un'ampia assistenza post vendita.
4. Obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente: la Banca predispone Regolamenti interni e procedure operative finalizzati al rispetto delle regole di comportamento, stabilendo criteri di selezione degli strumenti finanziari per i clienti nell'ambito del servizio di consulenza neutrali rispetto alle retrocessioni di commissioni e rispettosi dei parametri di adeguatezza previsti.
5. Adeguata Disclosure: la Banca, prima che il servizio d'investimento sia erogato, fornisce un'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.

La Banca, al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare incentivi non consentiti dalla normativa, valuta l'assetto commissionale derivante dagli accordi stipulati con le Società prodotto o entità terze, esaminando 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 di investimento e/o accessori prestati al cliente.