

# NEXTAM PARTNERS SIM

Policy in materia di gestione degli incentivi e di disciplina della ricerca in materia di investimenti

| Versioni del documento                       |            |
|--|------------|
| Approvazione in Consiglio di Amministrazione | 19/12/2017 |
| Aggiornamento nr. 1                          | 28/06/2018 |

## Indice

|  |    |
|--|----|
| Premessa.....  | 3  |
| Linee Guida per la rilevazione e la gestione degli incentivi.....  | 3  |
| SEZIONE I.....   | 4  |
| FASE I – ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ .....   | 4  |
| FASE II – ANALISI RIFERIMENTI NORMATIVI SUGLI INCENTIVI.....   | 4  |
| 1. <i>Ammissibilità degli incentivi</i> .....  | 5  |
| 2. <i>Informativa al cliente</i> .....   | 7  |
| FASE III – MAPPATURA DEGLI INCENTIVI.....  | 8  |
| 1. <i>Test di ammissibilità e individuazione possibili misure di gestione</i> .....                                  | 9  |
| FASE IV - MISURE DI GESTIONE ORGANIZZATIVE E OPERATIVE ADOTTATE DALLA SOCIETA' ..                                    | 11 |
| 1. <i>Collocamento e commercializzazione di strumenti finanziari, polizze assicurative e linee di gestione</i> ..... | 11 |
| 2. <i>Servizio di consulenza in materia di investimenti su base indipendente</i> .....                               | 12 |
| 3. <i>Servizi esecutivi di ricezione e trasmissione ordini e di esecuzione di ordini</i> .....                       | 13 |
| FASE V – MONITORAGGIO .....  | 13 |
| SEZIONE II.....  | 13 |
| ALLEGATO .....   | 15 |

## **Premessa**

La Direttiva 2014/65/UE (di seguito “**MiFID II**”) e il Regolamento (UE) n. 600/2014 (cd. MiFIR), nonché la relativa disciplina di attuazione, dal 3 gennaio 2018 trovano applicazione nei mercati dell’Unione Europea, abrogando e aggiornando le regole introdotte dalla Direttiva 2004/39/CE (“*Markets in Financial Instruments Directive*”, MiFID I).

La MiFID II rinnova la disciplina per la prestazione dei servizi d’investimento previgente per far fronte alle carenze nel funzionamento e nella trasparenza dei mercati finanziari emerse all’indomani della crisi finanziaria. In particolare, l’evoluzione dei mercati finanziari ha evidenziato la necessità di rafforzare il quadro per la regolamentazione dei mercati degli strumenti finanziari, anche quando la negoziazione in tali mercati avviene fuori borsa (OTC), al fine di aumentare la trasparenza, tutelare meglio gli investitori, rafforzare la fiducia, includere i settori non regolamentati e assicurare che le autorità di vigilanza dispongano di poteri adeguati per svolgere i loro compiti.

Tra le principali discipline innovate dalla MiFID II vi è quella relativa agli “incentivi” (dal termine inglese *inducement*), recepita a livello nazionale negli articoli 21, comma 1-ter, 24, comma 1- bis e 24-bis, comma 2, lettera b) del D.lgs. n. 58/1998 (TUF) e nel Libro III, Parte II, Titolo V del regolamento Consob numero n. 20307 del 15 febbraio 2018 e successive modifiche (di seguito “RI”). In particolare, sono soggette alla disciplina sugli “incentivi” tutte le tipologie di competenze, commissioni e prestazioni non monetarie ricevute/corrisposte dagli intermediari a fronte della prestazione dei servizi di investimento e accessori e la ricerca in materia di investimenti quando non è pagata direttamente dagli intermediari mediante risorse proprie.

Ciò premesso, Nextam Partners SIM S.p.A. (di seguito la “**Società**”) definisce la seguente politica interna di rilevazione e gestione gli incentivi pagati/percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori (c.d. “**Politica di gestione degli incentivi**” o “**Policy**”).

## **Linee Guida per la rilevazione e la gestione degli incentivi**

Nel seguito è descritto l’approccio metodologico utilizzato dalla Società per l’analisi dei pagamenti caratterizzanti i servizi di investimento erogati alla clientela (*Sezione I*) e per la gestione della ricerca finanziaria (*Sezione II*).

Nella **Sezione I** la Società descrive la metodologia adottata per l’analisi delle commissioni/competenze/pagamenti non monetari potenzialmente interessati dalle disposizioni sugli incentivi, al fine di definire quelli ammissibili tenuto conto della normativa di riferimento; segnatamente:

- i. Fase 1 - Assegnazioni dei ruoli e delle responsabilità;
- ii. Fase 2 - Analisi riferimenti normativi sugli incentivi;
- iii. Fase 3 - Mappatura degli incentivi;
- iv. Fase 4 - Scelte operative e di business;

v. Fase 5 - Monitoraggio.

Nella **Sezione II**, la Società definisce i criteri idonei ad assicurare il pieno rispetto degli obblighi generali per la gestione della ricerca in materia di investimenti.

L'Amministratore Delegato adotta e divulga le procedure di attuazione dei menzionati processi.

## *SEZIONE I*

### ***FASE I – ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ***

La Società, 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 di investimento e accessori prestati.

In particolare, è stata attribuita al **Consiglio di Amministrazione** la responsabilità di definire le linee guida dell'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, secondo la ripartizione delle procure interne devolute ai soggetti facoltizzati (Amministratori con deleghe operative, Commerciali).

È stato assegnato alla **Funzione di Compliance** il compito di fornire il supporto consulenziale e l'assistenza necessari alla corretta definizione degli assetti commissionali, al fine di assicurarne nel continuo la conformità rispetto alle disposizioni regolamentari e alla presente Policy.

La funzione di *Compliance* assume una rilevanza centrale anche con riferimento al 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 di investimento.

Per quanto attiene alle responsabilità per il monitoraggio nel continuo degli obblighi in materia di gestione degli incentivi, si rinvia alla Fase V del presente documento.

### ***FASE II – ANALISI RIFERIMENTI NORMATIVI SUGLI INCENTIVI***

La disciplina sugli incentivi è principalmente costituita: (i) dalle misure di attuazione dell'art. 24, par 9, MiFID II, e del Capo IV della Direttiva Delegata 593/2017 trasfuse negli articoli 21, comma 1-ter, 24, comma 1- bis e 24-bis, comma 2, lettera b) del TUF e nel Libro III, Parte II, Titolo V, Capo I e II, RI; (ii) dalle misure di livello 3 emanate in argomento dall'ESMA, *Questions and Answers On MiFID II and MiFIR investor protection and intermediaries topic*; (iii) e dal CESR<sup>1</sup>, in particolare, "*Inducements under*

---

<sup>1</sup> Comitato delle Autorità Europee di Vigilanza per il coordinamento dell'attività di vigilanza e di applicazione delle regole comunitarie.

*MiFID – Recommendations*” del 29 maggio 2007 e *“Inducements: Reports on good and poor practices”* del 19 Aprile 2010, ove non in contrasto con la novellata disciplina<sup>2</sup>.

Di seguito si tratteggia la disciplina sugli incentivi, rilevante ai fini dell’attività caratteristica della Società, in parte ripresa anche nel prosieguo del documento.

### ***1. Ammissibilità degli incentivi***

1) Servizi di investimento, diversi dalla consulenza indipendente, e servizi accessori (cfr. Capo I, Titolo V, Parte II, Libro III, RI).

Gli intermediari non possono pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetari da qualsiasi soggetto diverso dal cliente o da una persona che agisca per conto di questi, a meno che i pagamenti o i benefici:

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

Tali obblighi **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, sulla base delle precisazioni fornite dal CESR, la disciplina sugli incentivi non si riferisce 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; con riferimento, dunque, ai soggetti rilevanti<sup>3</sup> (ivi inclusi, i Consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede) che agiscono per conto dell’intermediario in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori, l’inquadramento di eventuali compensi da questi percepiti non rientra nel campo di applicazione della disciplina.

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:

---

<sup>2</sup> Considerata la rilevanza e la complessità dell’argomento, inoltre, sono stati emanati in materia documenti interpretativi e pareri da parte dell’associazione di categoria con l’obiettivo di favorire un approccio uniforme nell’interpretazione e nell’applicazione della disciplina medesima da parte degli intermediari.

<sup>3</sup> Ai sensi del Regolamento 565/2017, art. 2, c. 1, n. 1, per «soggetto rilevante» si intende uno dei seguenti soggetti: a) amministratore, socio o equivalente, dirigente o agente collegato; b) amministratore, socio o equivalente o dirigente di un agente collegato; c) dipendente dell’intermediario o di un suo agente collegato, nonché ogni altra persona fisica i cui servizi sono a disposizione e sotto il controllo dell’impresa o di un suo agente collegato e che partecipa alla prestazione di servizi da parte dell’intermediario; d) persona fisica che partecipa direttamente alla prestazione di servizi all’intermediario o al suo agente collegato nel quadro di un accordo di esternalizzazione avente per oggetto la prestazione di servizi.

*“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 ad 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”.*

**Un compenso, commissione o beneficio non monetario è inammissibile qualora la prestazione dei servizi al cliente sia distorta o negativamente influenzata a causa del compenso, della commissione o del beneficio non monetario.**

2) Servizio di consulenza in materia di investimenti su base indipendente (cfr. articolo 24-bis, comma 2, lettera b) del TUF e Capo II, Titolo V, Parte II, Libro III, RI).

Gli intermediari:

- non devono 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, ad eccezione dei benefici non monetari di entità minima che possono migliorare la qualità del servizio offerto ai clienti e che, per la loro portata e natura, non possono essere considerati tali da pregiudicare il rispetto del dovere di agire nel migliore interesse dei clienti;

- restituiscono al cliente, non appena ragionevolmente possibile dopo la loro ricezione, ogni compenso, commissione o beneficio monetario pagato o fornito da terzi, o da un soggetto che agisce per loro conto, in relazione ai servizi prestati al cliente<sup>4</sup>;
- stabiliscono e attuano una politica per assicurare che compensi, commissioni o benefici monetari pagati o forniti da terzi, o da un soggetto che agisce per loro conto, siano assegnati e trasferiti a ogni singolo cliente.

Gli intermediari non accettano benefici non monetari, ad eccezione di quelli di **minore entità** ammissibili, segnatamente:

- a) le informazioni o la documentazione relativa a uno strumento finanziario o a un servizio di investimento di natura generica ovvero personalizzata in funzione di uno specifico cliente;
- b) il 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'intermediario è contrattualmente impegnato e pagato dall'emittente per produrre tale materiale in via continuativa, purché il rapporto sia chiaramente documentato nel materiale e quest'ultimo sia messo a disposizione di qualsiasi intermediario che desideri riceverlo o del pubblico in generale nello stesso momento;
- c) partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e sulle caratteristiche di un determinato strumento finanziario o servizio di investimento;
- d) ospitalità di un valore *de minimis* ragionevole, come cibi e bevande nel corso di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione di cui alla lettera c).

Tali benefici non monetari di minore entità ammissibili devono comunque essere **ragionevoli e proporzionati** e tali da non incidere sul comportamento dell'intermediario in alcun modo che sia pregiudizievole per gli interessi del cliente.

## ***2. Informativa al cliente***

### 1) Servizi di investimento, diversi dalla consulenza indipendente, e servizi accessori<sup>5</sup>

In relazione a ogni pagamento o beneficio ricevuto da, o pagato a, terzi, gli intermediari:

- a) prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio, forniscono ai clienti informazioni sull'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti o dei benefici o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, in modo completo, accurato e comprensibile;

---

<sup>4</sup> Tutti i compensi, commissioni o benefici monetari ricevuti da terzi in relazione alla prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti su base indipendente sono trasferiti integralmente al cliente.

<sup>5</sup> Qualora più intermediari siano coinvolti in una catena di distribuzione, ciascun intermediario che presta un servizio di investimento o accessorio adempie agli obblighi di informativa nei confronti dei propri clienti.

- b) 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;
- c) qualora non siano stati in grado di quantificare ex-ante l'importo del pagamento o del beneficio da ricevere o pagare e abbiano invece comunicato ai clienti il metodo di calcolo di tale importo, rendono noto nella rendicontazione periodica l'esatto ammontare del pagamento o del beneficio ricevuto o pagato;
- d) nel caso di incentivi continuativi, comunicano singolarmente ai clienti, almeno una volta l'anno, l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati<sup>6</sup>.

## 2) Servizi di consulenza in materia di investimenti su base indipendente.

In relazione a ogni pagamento o beneficio ricevuto da, o pagato a, terzi, gli intermediari informano i clienti sui compensi, commissioni o qualsiasi beneficio monetario a essi trasferiti.

*In osservanza alle prescrizioni in tema di disclosure sopra richiamate, la Società rappresenta l'informativa in materia di incentivi nell'ambito della documentazione contrattuale di adesione ai servizi di investimento, eventualmente nella raccomandazione di investimento e nella rendicontazione periodica sui costi e oneri.*

## **FASE III – MAPPATURA DEGLI INCENTIVI**

La Società, ai sensi del Capo I, Titolo V, Parte II, Libro III, RI, ha predisposto la mappatura degli incentivi (in allegato al presente documento) con l'obiettivo di:

- a) tenere 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;
- b) registrare il modo in cui i 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.

In particolare, nello svolgimento delle attività di identificazione degli incentivi, la Società ha utilizzato il seguente approccio metodologico:

- il servizio di investimento offerto a fronte del quale la commissione viene percepita o pagata;
- la tipologia e la descrizione della commissione;
- i soggetti coinvolti nel servizio offerto;

---

<sup>6</sup> I benefici non monetari di minore entità, di cui ai punti a) e b) e d) possono essere descritti in modo generico. Gli altri benefici non monetari ricevuti o pagati sono quantificati e indicati separatamente.



- le informazioni relative al *test* di ammissibilità e le indicazioni circa le modalità con le quali valutare la legittimità degli incentivi.

I **servizi di investimento** e **accessori** considerati dalla Società nel proprio perimetro di analisi sono i seguenti:

1. Collocamento di OICR, senza impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente;
2. Servizio di ricezione e trasmissione ordini;
3. Servizio di esecuzione degli ordini;
4. Servizio di consulenza in materia di investimenti su base indipendente;
5. Servizio accessorio di custodia e amministrazione di strumenti finanziari per conto dei clienti.

**Quando presta il servizio di consulenza in materia di investimenti su base indipendente e i servizi esecutivi di ricezione e trasmissione di ordini e di esecuzione di ordini, quando questi ultimi sono prestati in assenza di una convenzione di commercializzazione/collocamento, la Società non paga o riceve incentivi.**

### ***1. Test di ammissibilità e individuazione possibili misure di gestione***

La Società, 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**.

Tali disposizioni sono volte a garantire che le funzioni aziendali incaricate, preventivamente alla prestazione di ciascun servizio, valutino opportunamente l'assetto commissionale adottato, esaminando attentamente i seguenti elementi:

- la natura delle eventuali competenze da ricevere o da pagare;
- i criteri di calcolo;
- le modalità di pagamento;
- le circostanze a fronte delle quali vanno corrisposte;
- la correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati al cliente.

In presenza di incentivi pagati o ricevuti da soggetti terzi, viene documentata la **relativa legittimità**, sulla base della verifica del rispetto, a seconda dei casi, dei requisiti e/o delle condizioni espressamente indicate dalla normativa.

Nell'analisi dei suddetti requisiti e/o condizioni di ammissibilità, la Società ha preventivamente individuato la tipologia di servizio reso al cliente e le specifiche obbligazioni, contrattuali e non contrattuali, collegate al servizio medesimo.

La Società:

1) con particolare riferimento all'obiettivo di attestare **l'accrescimento della qualità del servizio prestato**, tiene opportunamente conto della presenza dei seguenti elementi:

- l'accesso, a un prezzo competitivo, ad 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 la Società, 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;
- non offre vantaggi diretti alla medesima Società, agli azionisti o dipendenti, senza apportare beneficio tangibile per il cliente;
- gli incentivi percepiti o pagati su base continuativa sono giustificati dalla presenza di un beneficio continuativo per il cliente.

2) con particolare riferimento all'obiettivo di adempiere all'obbligo di **agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente**, adotta misure organizzative ed operative complementari, finalizzate alla corretta gestione di potenziali conflittualità. In particolare, la mitigazione del rischio di arrecare pregiudizio agli interessi della clientela ha comportato:

- la definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti gli strumenti finanziari;
- la definizione di procedure per garantire il rispetto della *policy* in materia di incentivi da parte delle funzioni incaricate, in fase di definizione degli accordi commerciali e in fase di strutturazione/individuazione dei prodotti;
- la formalizzazione di procedure operative finalizzate all'osservanza delle regole di comportamento che siano neutrali rispetto alla eventuale percezione 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 di incentivi.

Infine, nel rispetto del principio della massima trasparenza possibile nei confronti della clientela, la Società si impegna a garantire un adeguato livello di *disclosure* su tutte le commissioni caratterizzanti i servizi di investimento/accessori prestati nell'ambito dell'informativa precontrattuale e della rendicontazione periodica sui costi e oneri.

## ***FASE IV - MISURE DI GESTIONE ORGANIZZATIVE E OPERATIVE ADOTTATE DALLA SOCIETA'***

La presente fase contiene le scelte operate dalla Società con riferimento alle misure di gestione adottate al fine di garantire il rispetto dei sopra menzionati obblighi disposti dalla disciplina in materia di incentivi. La Società, in particolare, soddisfa le condizioni per l'ammissibilità degli incentivi fintanto che continua a pagare o a ricevere il compenso, la commissione o il beneficio non monetario.

### Criteri di legittimità

Nella mappatura allegata, la Società, per ciascuna fattispecie di incentivi rilevata e censita, indica i criteri per cui è ammessa la percezione degli *inducements*, al fine di:

a) dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso (ad esempio: la prestazione, in abbinamento al servizio di collocamento, di forme di assistenza post-vendita; la scelta di un più ampio set di prodotti disponibili sul mercato anche di terze parti; strumenti di informazione online; rendicontazione sulla performance);

b) adempiere l'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente (ad esempio: con le misure organizzative indicate nella sezione precedente e mediante valutazione della miglior rispondenza del prodotto/servizio al profilo del cliente, ai suoi obiettivi di investimento, alla gestione di eventuali conflitti di interesse, ecc.).

Le procedure operative interne adottate dalla Società disciplinano le attività svolte in ottemperanza ai punti a) e b) che precedono, con particolare riferimento all'organizzazione delle attività di *pre* e *post*-vendita e di assistenza alla clientela, presupposto di legittimità per la percezione di eventuali incentivi.

Fermo restando quanto precisato nella successiva Sezione II della Policy con riferimento alla disciplina sulla ricerca finanziaria, riguardo ai singoli servizi di investimento, la Società adotta le seguenti regole e limitazioni:

### ***1. Collocamento e commercializzazione di strumenti finanziari, polizze assicurative e linee di gestione***

La Società potrebbe ricevere dalle società emittenti gli strumenti finanziari quale remunerazione per il **servizio di collocamento**, a seconda dei casi, la retrocessione di commissioni di sottoscrizione e di commissioni di gestione.

Nell'ambito del servizio di collocamento di strumenti finanziari abbinato al servizio di consulenza su base indipendente le retrocessioni a favore della Società sono girate al cliente secondo le prescrizioni della normativa di riferimento.

Nel caso di commercializzazione di polizze assicurative a favore di Clienti:

- la Società riceve dei benefici dalle compagnie assicurative, che per loro natura non entrano in conflitto con il suo agire in modo onesto, equo e professionale, in quanto, infatti, sono

necessari a consentire la prestazione del servizio nel continuo; la compagnia assicurativa, in particolare, offre le polizze e i servizi connessi avvalendosi solo di altri addetti (intermediari assicurativi della compagnia). A titolo esemplificativo, la Società supporta il Cliente nelle ipotesi in cui questi richieda l'estinzione parziale della polizza o il cambio della linea di gestione;

- quando il beneficio ricevuto dalla Società non sia strettamente necessario a consentire la prestazione del servizio, essa comunque consente al Cliente l'accesso, a un prezzo competitivo, ad una vasta gamma di polizze di soggetti terzi privi di stretti legami con la Società in grado di soddisfare le esigenze dei Clienti e assiste il Cliente in tutte le attività di gestione della polizza, supportandolo in tutti gli adempimenti necessari per la corretta gestione della polizza (ad esempio estinzione parziale della polizza, cambio della linea di gestione, cambio del gestore, ecc.).

Con riferimento al servizio di collocamento e commercializzazione delle linee di gestione, la Società non prevede più la commercializzazione delle linee di gestione della società del Gruppo, Nextam Partners SGR S.p.A.

Fino alla cessazione del contratto tra Nextam Partner SGR S.p.A. e il Cliente, la Società percepisce un beneficio continuativo per aver offerto alla clientela le linee di gestione della società del Gruppo. Tale beneficio è ricevuto da NEXTAM PARTNERS in ragione:

- (i) dell'attività di consulenza prestata al momento della offerta della linea di gestione più adeguata alle esigenze del Cliente e tenuto conto degli strumenti di informazione messi a disposizione del Cliente per l'adozione delle sue future scelte di investimento;
- (ii) la messa a disposizione di un'ampia gamma di linee di gestioni patrimoniali offerte da Nextam Partners SGR S.p.A. che consentono l'accesso indiretto a Strumenti Finanziari di numerosi fornitori terzi che non hanno legami stretti con il Gruppo;
- (iii) un monitoraggio nel continuo della Valutazione di Adeguatezza con eventuale contatto in tempi brevi del Cliente nei casi di sopraggiunta inadeguatezza;
- (iv) una rendicontazione periodica contenente l'analisi delle performance e un'analisi dello scenario macro economico e delle prospettive dei mercati finanziari, nonché il supporto nella comprensione della rendicontazione periodica sulla performance e sull'informativa in materia di costi e oneri predisposta da Nextam Partners SGR S.p.A.

## ***2. Servizio di consulenza in materia di investimenti su base indipendente***

Nella prestazione del servizio di **consulenza in materia di investimenti su base indipendente**, anche in abbinamento ad altri servizi di investimento o accessori, la Società non riceve alcuna forma di remunerazione dagli emittenti degli strumenti finanziari che possono costituire oggetto di raccomandazioni personalizzate fornite al cliente.

Eventuali remunerazioni ricevute dalla Società sono retrocesse ai clienti.

### ***3. Servizi esecutivi di ricezione e trasmissione ordini e di esecuzione di ordini***

Con riguardo al **servizio di ricezione e trasmissione ordini, quando quest'ultimo è prestato in assenza di una convenzione di commercializzazione/collocamento, e di esecuzione di ordini**, la Società non percepisce o paga incentivi a soggetti terzi.

### ***FASE V – MONITORAGGIO***

La Società, al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, ha previsto lo svolgimento di un'attività di monitoraggio nel continuo, volta a verificare la legittimità delle commissioni pagate o ricevute attraverso il presidio sistematico del processo di rilevazione e gestione delle stesse.

In particolare, ogniqualvolta viene strutturato un nuovo servizio/prodotto o sono stipulate una convenzione con soggetti terzi che possano configurare la fattispecie di incentivo ai sensi del Libro III, Parte II, Titolo V, Capo I e II, RI, le funzioni responsabili delle definizioni e della gestione dell'assetto commissionale dovranno verificare il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento. A tal fine, il Direttore Generale informa, previamente alla stipula di detti accordi, la funzione di Compliance per l'effettuazione del *test* di ammissibilità a valere sulle eventuali prestazioni monetarie e non monetarie oggetto degli accordi.

## ***SEZIONE II***

Ai sensi del Libro III, Parte II, Titolo V, Capo III, RI, la fornitura di ricerca in materia di investimenti da parte di terzi agli intermediari che prestano servizi di investimento o accessori non è considerata un incentivo se viene pagata:

- direttamente dagli intermediari mediante risorse proprie;
- attraverso un apposito conto di pagamento per la ricerca controllato dagli intermediari, al ricorrere di determinate condizioni:
  - i. il conto di pagamento è finanziato da uno specifico onere per la ricerca a carico dei clienti;
  - ii. gli intermediari stabiliscono e valutano regolarmente un budget per la ricerca;
  - iii. gli intermediari sono responsabili della tenuta del conto di pagamento. La gestione di tale conto può essere delegata a terzi, purché ciò agevoli l'acquisto della ricerca fornita da terzi e i pagamenti a favore di quest'ultimi siano effettuati, senza indebiti ritardi, a nome degli intermediari, conformemente alle loro istruzioni;

- iv. gli intermediari valutano regolarmente, sulla base di rigorosi criteri, la qualità della ricerca acquistata e come la stessa è in grado di contribuire all'assunzione di decisioni di investimento nell'interesse dei clienti. Gli intermediari formulano per iscritto un'apposita politica in cui sono definiti tutti gli elementi necessari ai fini di tale valutazione, ivi inclusa l'entità del beneficio che la ricerca acquistata attraverso il conto di pagamento può apportare ai portafogli dei clienti, tenuto conto, se del caso, delle strategie di investimento applicabili ai vari tipi di portafoglio e dell'approccio che verrà adottato per ripartire in modo equo i costi della ricerca tra i vari portafogli dei clienti.

Fermo restando quanto precede, la Società opta per sostenere direttamente mediante proprie risorse i costi della ricerca.

**ALLEGATO:** Mappatura degli incentivi.

## ALLEGATO

### MAPPATURA RICAVI E COSTI DI NEXTAM PARTNERS SIM (DI SEGUITO “SOCIETÀ” O “SIM”) RILEVANTI AI FINI DELLA DEFINIZIONE DELLE CASISTICHE DI INCENTIVO

(Aggiornata a Giugno 2018)

|   | Tipologia ricavo o costo | Servizio                               | Fattispecie                    | Natura e caratteristiche dell'incentivo     | Soggetto Passivo/Beneficiario            | Tipologia contratto                   | Riferimento normativo <sup>7</sup>     | Disclosures al cliente  | Benefici di minore entità | Test di ammissibilità <sup>8</sup>   |
|---|--------------------------|--|--------------------------------|---|--|---------------------------------------|--|---|---------------------------|--|
|   |                          |  |                                |   |  |                                       |  |   |                           | Accrescimento qualità servizio   |
| 1 | COMMISSIONI ATTIVE       |  |                                |   |  |                                       |  |   |                           |  |
| 2 |                          | Rto/esecuzione conto terzi             |                                |   |  |                                       |  |   |                           |  |
| 3 |                          |  | Commissione di intermediazione | Commissione addebitata in base al contratto | Cliente finale                           | Contratto di prestazione del servizio | N/A                                    |   |                           |  |
| 4 |                          |  |                                |   |  |                                       |  |   |                           |  |
|   |                          | Rto (quando è presente la convenzione) |                                |   |  |                                       |  |   |                           |  |
|   |                          |  | Commissioni retrocessione di   | Commissione addebitata in base al contratto | Cliente finale e/o emittente e/o gestore | Contratto di prestazione del servizio | Art. 52, c. 2, RI<br>Art. 53, c. 1, RI | Prospetto<br>Documentazione pre-contrattuale<br>Rendicontazione periodica |                           | L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che la SIM presta al cliente, in abbinato al servizio, forme di assistenza post-vendita (es. illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente).<br><br>Nella prestazione del servizio la SIM fornisce un'offerta ampia di prodotti di soggetti terzi che non hanno stretti legami con la SIM e che non comportano benefici diretti solo alla SIM, nonché mette a disposizione strumenti di |

<sup>7</sup> Il rinvio alla normativa di riferimento si intende effettuato al TUF (art. 24-bis), al RI (Capo I e II, Titolo V, Parte II, Libro III, RI).

<sup>8</sup> Il test di ammissibilità, per i servizi diversi dalla consulenza in materia di investimenti su base indipendente, mira a valutare l'accrescimento della qualità del servizio, ai sensi del Capo I, Titolo V, Parte II, Libro III, RI.

|   | <i>Tipologia ricavo o costo</i> | <i>Servizio</i>              | <i>Fattispecie</i>   | <i>Natura e caratteristiche dell'incentivo</i>                                       | <i>Soggetto Passivo/Beneficiario</i>  | <i>Tipologia contratto</i>                | <i>Riferimento normativo<sup>7</sup></i> | <i>Disclosure al cliente</i>   | <i>Benefici di minore entità</i> | <i>Test di ammissibilità<sup>8</sup></i>   |
|---|---------------------------------|------------------------------|--|--|---|---|--|--|----------------------------------|--|
|   |                                 |                              |  |  |   |   |  |  |                                  | <i>Accrescimento qualità servizio</i>  |
|   |                                 |                              |  |  |   |   |  |  |                                  | <p>informazione e rendiconti periodici sulla performance e costi e oneri.</p> <p>La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e formalizzato, orientato al perseguimento del miglior interesse per il cliente. In particolare, il processo di valutazione della <i>fee</i> in argomento ha tenuto conto di un appropriato bilanciamento degli interessi dell'OICR collegato e del collocatore rispetto a quello cliente</p> |
|   |                                 | Consulenza indipendente      |  |  |   |   |  |  |                                  |  |
| 5 |                                 |                              | Consulenza MIFID   | Commissione per la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti | Cliente finale  | Contratto di prestazione del servizio     | N/A                                      |  |                                  |  |
| 6 |                                 |                              | Consulenza accessoria  | Commissione per la prestazione del servizio  | Cliente finale  | Contratto di prestazione del servizio     | N/A                                      |  |                                  |  |
|   |                                 |                              | Retrocessioni o sconti commissionali quando il servizio di consulenza è abbinato al collocamento | Scontistica o retrocessioni praticate dalle case prodotto                            | La retrocessione o lo sconto commissionale sono integralmente retrocessi al cliente | Accordo di retrocessione o di scontistica | Art. 24-bis, TUF                         | Contrattualistica di adesione al servizio e documentazione allegata. |                                  | La retrocessione/scontistica è rappresentata nella rendicontazione periodica   |
| 7 |                                 | Collocamento non abbinato al |  |  |   |   |  |  |                                  |  |



|   | <i>Tipologia ricavo o costo</i> | <i>Servizio</i>                     | <i>Fattispecie</i> | <i>Natura e caratteristiche dell'incentivo</i>                             | <i>Soggetto Passivo/Beneficiario</i>  | <i>Tipologia contratto</i> | <i>Riferimento normativo<sup>7</sup></i>             | <i>Disclosures al cliente</i>  | <i>Benefici di minore entità</i> | <i>Test di ammissibilità<sup>8</sup></i>   |
|---|---------------------------------|-------------------------------------|--------------------|--|---|----------------------------|--|--|----------------------------------|--|
|   |                                 |                                     |                    |  |   |                            |  |  |                                  | <i>Accrescimento qualità servizio</i>  |
| 8 |                                 | servizio di consulenza <sup>9</sup> | NP Sicav           | Commissione pagata da OICR collegati esteri alla SIM in quanto collocatore | Cliente sottoscrittore dell'OICR che riconosce la commissione di collocamento all'atto della sottoscrizione | Contratto di collocamento  | Art. 52, c. 2, RI<br>Art. 53, c. 1, RI<br>Lettera b) | Prospetto<br><br>Documentazione pre-contrattuale<br><br>Rendicontazione periodica<br>Prospetto |                                  | <p>L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore presta al cliente, in abbinamento al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente).</p> <p>Nella prestazione del servizio la SIM fornisce un'offerta ampia di prodotti di soggetti terzi che non hanno stretti legami con la SIM e che non comportano benefici diretti solo alla SIM, nonché mette a disposizione strumenti di informazione e rendiconti periodici sulla performance e costi e oneri.</p> <p>La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e formalizzato, orientato al perseguimento del miglior interesse per il cliente. In particolare, il processo di valutazione della <i>fee</i> in argomento ha tenuto conto di un appropriato bilanciamento degli interessi dell'OICR collegato e del collocatore rispetto a quelli cliente.</p> <p>La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e formalizzato, orientato al perseguimento del miglior interesse per il cliente. In</p> |

<sup>9</sup> Da gennaio 2018 i nuovi contratti della Società prevedranno obbligatoriamente l'abbinamento del servizio di consulenza con quello di collocamento con esclusione di qualsiasi incentivo a favore della Società o la retrocessione dello stesso al cliente finale. Per i contratti preesistenti continueranno a trovare applicazione le attuali clausole contrattuali sino alla chiusura del rapporto o modifica del contratto (il processo di chiusura o modifica è previsto che si concluda tra il primo e il secondo trimestre 2018).

|   | <i>Tipologia ricavo o costo</i> | <i>Servizio</i> | <i>Fattispecie</i> | <i>Natura e caratteristiche dell'incentivo</i>                             | <i>Soggetto Passivo/Beneficiario</i>  | <i>Tipologia contratto</i> | <i>Riferimento normativo<sup>7</sup></i>             | <i>Disclosures al cliente</i>   | <i>Benefici di minore entità</i> | <i>Test di ammissibilità<sup>8</sup></i>  |
|---|---------------------------------|-----------------|--------------------|--|---|----------------------------|--|---|----------------------------------|---|
|   |                                 |                 |                    |  |   |                            |  |   |                                  | <i>Accrescimento qualità servizio</i>   |
|   |                                 |                 |                    |  |   |                            |  |   |                                  | particolare, il processo di valutazione della <i>fee</i> in argomento ha tenuto conto di un appropriato bilanciamento degli interessi dell'OICR collegato e del collocatore rispetto a quelli cliente.  |
| 9 |                                 |                 | Mantex Sicav       | Commissione pagata da OICR collegati esteri alla SIM in quanto collocatore | Cliente sottoscrittore dell'OICR che riconosce la commissione di collocamento all'atto della sottoscrizione | Contratto di collocamento  | Art. 52, c. 2, RI<br>Art. 53, c. 1, RI<br>Lettera b) | Prospetto<br><br>Documentazione pre-contrattuale<br><br>Rendicontazione periodica |                                  | <p>L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore presta al cliente, in abbinamento al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente).</p> <p>Nella prestazione del servizio la SIM fornisce un'offerta ampia di prodotti di soggetti terzi che non hanno stretti legami con la SIM e che non comportano benefici diretti solo alla SIM, nonché mette a disposizione strumenti di informazione e rendiconti periodici sulla performance e costi e oneri.</p> <p>La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e formalizzato, orientato al perseguimento del miglior interesse per il cliente. In particolare, il processo di valutazione della <i>fee</i> in argomento ha tenuto conto di un appropriato bilanciamento degli interessi dell'OICR collegato e del collocatore rispetto a quelli cliente.</p> <p>La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e formalizzato, orientato al</p> |

|    | <i>Tipologia ricavo o costo</i> | <i>Servizio</i> | <i>Fattispecie</i>                       | <i>Natura e caratteristiche dell'incentivo</i>                                | <i>Soggetto Passivo/Beneficiario</i> | <i>Tipologia contratto</i>  | <i>Riferimento normativo<sup>7</sup></i>             | <i>Disclosures al cliente</i>   | <i>Benefici di minore entità</i> | <i>Test di ammissibilità<sup>8</sup></i>   |
|----|---------------------------------|-----------------|--|---|--------------------------------------|-----------------------------|--|---|----------------------------------|--|
|    |                                 |                 |  |   |                                      |                             |  |   |                                  | <i>Accrescimento qualità servizio</i>  |
|    |                                 |                 |  |   |                                      |                             |  |   |                                  | perseguimento del miglior interesse per il cliente. In particolare, il processo di valutazione della <i>fee</i> in argomento ha tenuto conto di un appropriato bilanciamento degli interessi dell'OICR collegato e del collocatore rispetto a quelli cliente   |
| 10 |                                 |                 | Case di gestione terze – accordo diretto | Retrocessione commissionale da gestori terzi, quali, Alken, Controlfida, etc. | Case di gestione convenzionat e      | Convenzioni di collocamento | Art. 52, c. 2, RI<br>Art. 53, c. 1, RI<br>Lettera b) | <p>Prospetto</p> <p>Documentazione pre-contrattuale</p> <p>Rendicontazione periodica</p> <p>Informativa precontrattuale e prospetto</p> |                                  | <p>L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore presta al cliente, in abbinamento al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente).</p> <p>Nella prestazione del servizio la SIM fornisce un'offerta ampia di prodotti di soggetti terzi che non hanno stretti legami con la SIM e che non comportano benefici diretti solo alla SIM, nonché mette a disposizione strumenti di informazione e rendiconti periodici sulla performance e costi e oneri.</p> <p>La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e formalizzato, orientato al perseguimento del miglior interesse per il cliente. In particolare, il processo di valutazione della <i>fee</i> in argomento ha tenuto conto di un appropriato bilanciamento degli interessi dell'OICR collegato e del collocatore rispetto a quelli cliente.</p> <p>La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e</p> |

|    | Tipologia ricavo o costo | Servizio | Fattispecie   | Natura e caratteristiche dell'incentivo | Soggetto Passivo/Beneficiario | Tipologia contratto     | Riferimento normativo <sup>7</sup>                   | Disclosures al cliente   | Benefici di minore entità | Test di ammissibilità <sup>8</sup>   |
|----|--------------------------|----------|---|---|-------------------------------|-------------------------|--|--|---------------------------|--|
|    |                          |          |   |   |                               |                         |  |  |                           | Accrescimento qualità servizio   |
|    |                          |          |   |   |                               |                         |  |  |                           | formalizzato, orientato al perseguimento del miglior interesse per il cliente. In particolare, il processo di valutazione della <i>fee</i> in argomento ha tenuto conto di un appropriato bilanciamento degli interessi dell'OICR collegato e del collocatore rispetto a quelli cliente.   |
| 11 |                          |          | Case di gestione terze – collocamento tramite piattaforma All Funds | Retrocessione percepita da All Funds    | All Funds                     | Accordo di collocamento | Art. 52, c. 2, RI<br>Art. 53, c. 1, RI<br>Lettera b) | Prospetto<br><br>Documentazione pre-contrattuale<br><br>Rendicontazione periodica<br><br>Informativa precontrattuale |                           | <p>L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che detta piattaforma consente l'accesso a una architettura aperta di fondi, ampliando l'universo investibile, nonché dalla circostanza per cui il collocatore presta al cliente, in abbinamento al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente).</p> <p>Nella prestazione del servizio la SIM fornisce un'offerta ampia di prodotti di soggetti terzi che non hanno stretti legami con la SIM e che non comportano benefici diretti solo alla SIM, nonché mette a disposizione strumenti di informazione e rendiconti periodici sulla performance e costi e oneri.</p> <p>La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e formalizzato, orientato al perseguimento del miglior interesse per il cliente. In particolare, il processo di valutazione della <i>fee</i> in argomento ha tenuto conto di un appropriato bilanciamento degli</p> |

|    | <i>Tipologia ricavo o costo</i> | <i>Servizio</i>                            | <i>Fattispecie</i> | <i>Natura e caratteristiche dell'incentivo</i>                                   | <i>Soggetto Passivo/Beneficiario</i> | <i>Tipologia contratto</i> | <i>Riferimento normativo<sup>7</sup></i> | <i>Disclosures al cliente</i>                                    | <i>Benefici di minore entità</i> | <i>Test di ammissibilità<sup>8</sup></i>   |
|----|---------------------------------|--|--------------------|--|--------------------------------------|----------------------------|--|--|----------------------------------|--|
|    |                                 |  |                    |  |                                      |                            |  |  |                                  | <i>Accrescimento qualità servizio</i>  |
|    |                                 |  |                    |  |                                      |                            |  |  |                                  | interessi dell'OICR collegato e del collocatore rispetto a quelli cliente.<br>La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e formalizzato, orientato al perseguimento del miglior interesse per il cliente. In particolare, il processo di valutazione della <i>fee</i> in argomento ha tenuto conto di un appropriato bilanciamento degli interessi dell'OICR collegato e del collocatore rispetto a quelli cliente  |
| 12 |                                 |  | GPM <sup>10</sup>  | Retrocessione percepita da NP SGR del 70% delle commissioni di gestione generate | NP SGR                               | Contratto di collocamento  | Art. 52, c. 2, RI<br>Art. 53, c. 1, RI   | Documentazione pre-contrattuale<br><br>Rendicontazione periodica |                                  | L'accrescimento della qualità del servizio avviene in ragione:<br>(i) dell'attività di consulenza prestata al momento della offerta della linea di gestione più adeguata all'esigenze del cliente e tenuto conto degli strumenti di informazione messi a disposizione del cliente per l'adozione delle sue future scelte di investimento;<br>(ii) la messa a disposizione di un'ampia gamma di linee di gestioni patrimoniali offerte da Nextam Partners SGR S.p.A.;<br>(iii) un monitoraggio nel continuo della valutazione di adeguatezza;<br>(iv) una rendicontazione periodica contenente l'analisi delle performance e sull'informativa in materia di costi e oneri predisposta da Nextam Partners SGR S.p.A. |
|    |                                 | Collocamento di polizze assicurative e GPM |                    |  |                                      |                            |  |  |                                  |  |

<sup>10</sup> Con riferimento al servizio di collocamento e commercializzazione delle linee di gestione, si precisa che la Società non prevede più, a partire dal gennaio 2018, la commercializzazione delle linee di gestione della società del Gruppo, Nextam Partners SGR S.p.A.

|    | <i>Tipologia ricavo o costo</i> | <i>Servizio</i> | <i>Fattispecie</i>      | <i>Natura e caratteristiche dell'incentivo</i>  | <i>Soggetto Passivo/Beneficiario</i>                         | <i>Tipologia contratto</i> | <i>Riferimento normativo<sup>7</sup></i> | <i>Disclosures al cliente</i>                                | <i>Benefici di minore entità</i> | <i>Test di ammissibilità<sup>8</sup></i>  |
|----|---------------------------------|-----------------|-------------------------|---|--|----------------------------|--|--|----------------------------------|---|
|    |                                 |                 |                         |   |  |                            |  |  |                                  | <i>Accrescimento qualità servizio</i>   |
| 13 |                                 |                 | Polizze Generali        | Retrocessione percepita da Generali Paneurope di parte (% definita per ciascuna polizza) della commissione amministrativa della polizza | Generali Paneurope   | Contratto di collocamento  | Art. 52, c. 3, RI                        |  |                                  | La Società riceve dei benefici dalle compagnie assicurative, che per loro natura non entrano in conflitto con il suo agire in modo onesto, equo e professionale, in quanto, infatti, sono necessari a consentire la prestazione del servizio nel continuo; la compagnia assicurativa, in particolare, offre le polizze e i servizi connessi avvalendosi solo di altri addetti (intermediari assicurativi della compagnia). A titolo esemplificativo, la Società supporta il Cliente nelle ipotesi in cui questi richieda l'estinzione parziale della polizza o il cambio della linea di gestione.   |
|    |                                 |                 | Polizze altre compagnie | Retrocessione percepita da altra Compagnia Assicurativa (% definita per ciascuna polizza)   | Compagnia Assicurativa diversa da modello Generali Paneurope | Contratto di collocamento  | Art. 52, c. 2, RI<br>Art. 53, c. 1, RI   | Documentazione pre-contrattuale<br>Rendicontazione periodica |                                  | La Società riceve dei benefici dalle compagnie assicurative, che per loro natura non entrano in conflitto con il suo agire in modo onesto, equo e professionale, in quanto, infatti, sono necessari a consentire la prestazione del servizio nel continuo; la compagnia assicurativa, in particolare, offre le polizze e i servizi connessi avvalendosi solo di altri addetti (intermediari assicurativi della compagnia). A titolo esemplificativo, la Società supporta il Cliente nelle ipotesi in cui questi richieda l'estinzione parziale della polizza o il cambio della linea di gestione;<br>Quando il beneficio ricevuto dalla Società non sia strettamente necessario a consentire la prestazione del servizio, essa comunque consente al Cliente l'accesso, a un prezzo competitivo, ad una vasta gamma di polizze di soggetti terzi privi di stretti legami con la Società in |

|    | <i>Tipologia ricavo o costo</i> | <i>Servizio</i>    | <i>Fattispecie</i>                                   | <i>Natura e caratteristiche dell'incentivo</i>   | <i>Soggetto Passivo/Beneficiario</i> | <i>Tipologia contratto</i>             | <i>Riferimento normativo<sup>7</sup></i> | <i>Disclosures al cliente</i>   | <i>Benefici di minore entità</i> | <i>Test di ammissibilità<sup>8</sup></i>  |
|----|---------------------------------|--------------------|--|--|--------------------------------------|--|--|---------------------------------|----------------------------------|---|
|    |                                 |                    |  |  |                                      |  |  |                                 |                                  | <i>Accrescimento qualità servizio</i>   |
|    |                                 |                    |  |  |                                      |  |  |                                 |                                  | grado di soddisfare le esigenze dei Clienti e assiste il Cliente in tutte le attività di gestione della polizza, supportandolo in tutti gli adempimenti necessari per la corretta gestione della polizza (ad esempio estinzione parziale della polizza, cambio della linea di gestione, cambio del gestore, ecc.). La SIM opera mediante un processo decisionale oggettivo e formalizzato, orientato al perseguimento del miglior interesse per il cliente. |
| 14 |                                 | Conti amministrati |  |  |                                      |  |  |                                 |                                  |   |
| 15 |                                 |                    | Tenuta conti   | Commissione per la remunerazione del servizio  | Cliente finale                       | Contratto di prestazione del servizio  | N/A                                      | Documentazione pre-contrattuale |                                  |   |
| 16 | COMMISSIONI PASSIVE             |                    |  |  |                                      |  |  |                                 |                                  |   |
| 17 | Tutti i servizi                 |                    | Spese di regolamento, custodia e amministrazione     | Costi per la fruizione dei servizi   | State Street Bank                    | Contratti per la fruizione dei servizi | Art. 52, c. 3, RI                        |                                 |                                  |   |
| 18 |                                 | RTO                |  |  |                                      |  |  |                                 |                                  |   |
| 19 |                                 |                    | Commissioni di intermediazione a controparti         | Commissione calcolata dalla controparte di mercato sulle operazioni di raccolta ordini | Controparte di mercato               | Accordi con le controparti di mercato  | Art. 52, c. 3, RI                        |                                 |                                  |   |
| 20 |                                 |                    | Commissioni di retrocessione a consulenti finanziari | Commissioni calcolate sulle operazioni Rto pagate dal cliente                          | Consulente                           | Mandato di agenzia                     | N/A                                      |                                 |                                  |   |
| 21 |                                 | Consulenza         |  |  |                                      |  |  |                                 |                                  |   |
| 22 |                                 |                    | Commissioni di retrocessione a consulenti finanziari | Rapporto di agenzia  | Consulente                           | Mandato di agenzia                     | N/A                                      |                                 |                                  |   |
| 23 |                                 |                    | Commissioni retrocessioni segnalatori                | Segnalazione di pregi  | Segnalatore                          | Mandato di segnalazione                | N/A                                      |                                 |                                  |   |

|    | <i>Tipologia ricavo o costo</i> | <i>Servizio</i> | <i>Fattispecie</i>                                   | <i>Natura e caratteristiche dell'incentivo</i> | <i>Soggetto Passivo/Beneficiario</i> | <i>Tipologia contratto</i> | <i>Riferimento normativo<sup>7</sup></i> | <i>Disclosure al cliente</i> | <i>Benefici di minore entità</i> | <i>Test di ammissibilità<sup>8</sup></i> |
|----|---------------------------------|-----------------|--|--|--------------------------------------|----------------------------|--|------------------------------|----------------------------------|--|
|    |                                 |                 |  |  |                                      |                            |  |                              |                                  | <i>Accrescimento qualità servizio</i>    |
| 24 |                                 | Collocamento    |  |  |                                      |                            |  |                              |                                  |  |
| 25 |                                 |                 | Commissioni di retrocessione a consulenti finanziari | Rapporto di agenzia                            | Consulente                           | Mandato di agenzia         | N/A                                      |                              |                                  |  |