



---

# POLICY

## RILEVAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI

**versione 6 del 19/12/2018**

---

*Approvazione:* Consiglio di Amministrazione

*Data di prima approvazione:* 28/03/2008

*Data di Aggiornamento:* 19/12/2018

**Aggiornamenti**

<b>Data Decorrenza</b>	<b>Note</b>
28/03/2008	Adozione Policy
21/05/2012	Revisione
25/10/2012	Revisione/Aggiornamento
19/12/2014	Revisione e adeguamento al modello proposto dalla Federazione Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria
12/02/2018	Revisione e adeguamento al modello proposto da ICCREA BANCA SpA
19/12/2018	Revisione e adeguamento alla normativa IDD sulla distribuzione dei prodotti assicurativi

## INDICE

<b>1</b>	<b>CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI .....</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI.....</b>	<b>4</b>
	2.1 ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ .....	5
	2.2 ANALISI DEGLI INCENTIVI .....	5
	2.3 CLASSIFICAZIONE E REGISTRO DEGLI INCENTIVI .....	8
	2.4 INDIVIDUAZIONE DELLE MODALITA' DI INNALZAMENTO DELLA QUALITA' DEL SERVIZIO ...	9
	2.5 INFORMATIVA ALLA CLIENTELA .....	10
	2.6 MONITORAGGIO.....	10
<b>3</b>	<b>INCENTIVI IN RELAZIONE ALLA RICERCA .....</b>	<b>10</b>

## 1 CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI

Nell'ambito dei servizi di investimento offerti e dell'attività di distribuzione di prodotti assicurativi Credito di Romagna S.p.A. (di seguito "la Banca") in conformità con quanto disciplinato dalla Direttiva 2014/65/UE (di seguito anche "MiFID II"), della Direttiva Delegata UE 2017/593 (di seguito anche "Direttiva Delegata"), dal Final Report ESMA del 19 dicembre 2014 n. 1569 e al Titolo V, Libro III del Regolamento Intermediari adottato con delibera Consob n. 16190 del 29 ottobre 2007 e successivi aggiornamenti (di seguito anche "Regolamento Intermediari"), dalla Direttiva UE/97/2016, dal Regolamento Delegato UE 2017/2359, dal Codice delle Assicurazioni Private (Decreto Legislativo 7 settembre 2005, n. 209) e dal Regolamento n. 40/2018, adotta la seguente politica interna in materia di incentivi.

La presente Policy descrive:

- il Processo di gestione degli incentivi adottato dalla Banca;
- la mappatura operata dalla Banca alla data di assunzione della presente delibera e le correlate misure di gestione poste in essere;
- le modalità di aggiornamento della *Policy*.

Le linee guida contenute nella presente *Policy* integrano le regole di comportamento che il personale è tenuto ad osservare in virtù delle normative (di legge e di regolamento) vigenti, dei contratti di lavoro e delle procedure interne.

Le presenti indicazioni in oggetto unitamente a quelle contenute nella *Policy di gestione dei conflitti di interesse*, definiscono i principi e gli indirizzi operativi cui informare la prestazione dei servizi d'investimento e la distribuzione dei prodotti assicurativi.

Le linee guida definite nella presente *Policy* devono:

- considerarsi prevalenti nel caso in cui anche una sola delle indicazioni ivi contenute dovesse entrare in conflitto con disposizioni previste nelle procedure o nei regolamenti interni;
- ritenersi comunque un riferimento adeguato ad impostare sempre una corretta condotta operativa nell'erogazione dei servizi d'investimento/distribuzione dei prodotti assicurativi, anche in assenza di puntuali procedure interne e mansionari.

Al fine di assicurare presso tutti gli interessati alla prestazione dei servizi di investimento e alla distribuzione dei prodotti assicurativi una capillare diffusione e conoscenza dei principi e degli indirizzi adottati dalla Banca, i documenti in questione vengono recepiti ed ufficializzati nei modi d'uso mediante regolamento interno e ordini di servizio.

## 2 PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI

La Banca adotta, applica e mantiene adeguate procedure operative e di controllo che garantiscano il rispetto della disciplina in tema di incentivi.

La Banca identifica tutti gli incentivi che riceve / paga nell'ambito della prestazione di ciascun servizio di investimento e nella distribuzione dei prodotti assicurativi, individuando le modalità per garantirne l'ammissibilità.

Il Processo di identificazione e gestione degli incentivi si articola nelle seguenti fasi:

- assegnazione dei ruoli e delle responsabilità;
- analisi dell'incentivo;

- classificazione dell'incentivo;
- individuazione delle modalità di innalzamento della qualità del servizio;
- informativa alla clientela;
- monitoraggio.

## **2.1 ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ**

La Banca, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela, individua le unità coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati.

In particolare, l'Area Operations e l'Ufficio Wealth Management (ciascuno per le proprie mansioni) hanno la responsabilità di definire l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio/prodotto, nel rispetto delle linee guida disposte dalla Banca.

La Funzione Compliance ha il compito di fornire il supporto consulenziale e l'assistenza necessaria alla corretta definizione degli assetti commissionali, al fine di assicurarne nel continuo la conformità rispetto alle disposizioni regolamentari.

La Funzione Compliance assume una rilevanza centrale anche con riferimento al monitoraggio delle regole e dei processi aziendali adottati, controllando e valutando periodicamente l'adeguatezza dei processi di lavoro e delle misure adottate per la corretta prestazione dei servizi di investimento e accessori, oltre che nella distribuzione dei prodotti assicurativi. Spetta, infatti, a quest'ultima il compito di verificare lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione delle commissioni percepite/pagate dalla Banca, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità identificato.

## **2.2 ANALISI DEGLI INCENTIVI**

L'Area Operations e l'Ufficio Wealth Management (ciascuno per le proprie mansioni), di concerto con la Funzione Compliance, svolgono l'analisi degli incentivi previsti negli accordi commerciali, applicando le regole e i criteri di seguito illustrati.

È considerato incentivo qualsivoglia onorario o commissione o beneficio non monetario corrisposto o ricevuto dalla Banca in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio.

Tutti gli incentivi sono considerati ammissibili se:

- a) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente, e
- b) non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

Inoltre, sono considerati ammissibili i 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 della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

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

- a) fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente, proporzionale al livello di incentivi ricevuti, come:

- i. la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui un numero appropriato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca <sup>1</sup>;
  - ii. la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti in combinazione o con l'offerta al cliente, almeno su base annuale, di valutare il persistere dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito, o con un altro servizio continuativo in grado di costituire un valore per il cliente come la consulenza sull'*asset allocation* ottimale; o
  - iii. l'accesso, a un prezzo competitivo, a una vasta gamma di strumenti finanziari che possano soddisfare le esigenze dei clienti, compreso un numero adeguato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca, insieme o alla fornitura di strumenti a valore aggiunto, come gli strumenti di informazioni oggettivi, che assistono il cliente interessato nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al cliente interessato di monitorare, modellare o regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito, o alla fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati agli strumenti finanziari;
- b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato;
  - c) fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato in relazione a un incentivo continuativo.

La Banca adempie a tali requisiti a titolo permanente fintantoché continua a pagare o ricevere l'incentivo.

Un incentivo è considerato inaccettabile qualora la prestazione dei servizi pertinenti al cliente sia falsata o distorta a causa dell'onorario, della commissione o del beneficio non monetario.

Gli incentivi si dividono in **monetari e non monetari**; gli incentivi non monetari si distinguono tra quelli minori e quelli di maggiore entità.

Gli Incentivi non monetari minori accettabili sono ragionevoli e proporzionati, tali da non incidere sul comportamento della Banca in modo pregiudizievole per gli interessi della clientela. In particolare, la Banca ritiene accettabili unicamente i seguenti benefici non monetari minori:

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

---

<sup>1</sup> Per «stretti legami» si intende: situazione nella quale due o più persone fisiche o giuridiche sono legate:

- a) da una «partecipazione», vale a dire dal fatto di detenere, direttamente o tramite un legame di controllo, il 20 % o più dei diritti di voto o del capitale di un'impresa;
- b) da un legame di «controllo», ossia dalla relazione esistente tra un'impresa madre e un'impresa figlia, in tutti i casi di cui all'articolo 22, paragrafi 1 e 2, della direttiva 2013/34/UE, o relazione analoga esistente tra persone fisiche e giuridiche e un'impresa, nel qual caso ogni impresa figlia di un'impresa madre è considerata impresa figlia dell'impresa madre che è a capo di tali imprese;
- c) da un legame duraturo tra due o tutte le suddette persone e uno stesso soggetto che sia una relazione di controllo.

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

La Banca considera Incentivi non monetari di maggiore entità le fattispecie non considerate nell'elencazione precedente. In particolare, sono incentivi non monetari di maggiore entità:

- pernottamenti;
- viaggi (es. biglietto aereo, treno, ecc.);
- apparecchiature tecnologiche (es. laptop, tablet, ecc.);
- buoni benzina.

Il Consiglio di Amministrazione della Banca ha deliberato di adottare una tipologia di consulenza "non indipendente"; qualora la Banca decidesse di prestare consulenza in materia di investimenti su base indipendente o servizi di gestione del portafoglio non accetterà benefici non monetari che non costituiscano benefici non monetari minori accettabili. Qualsivoglia eventuale onorario, commissione o beneficio monetario ricevuto da terzi in relazione alla prestazione di consulenza indipendente in materia di investimenti e di gestione del portafoglio sarà trasferito in toto al cliente, non appena ragionevolmente possibile dopo il ricevimento, informandolo di tali trasferimenti (ad esempio attraverso relazioni informative periodiche).

Con riferimento all'attività distributiva di prodotti assicurativi, si definisce "incentivo", ai sensi dell'articolo 2, comma 2 del Regolamento Delegato 2359/17 *"qualsiasi onorario, commissione o vantaggio non monetario fornito da o a tale intermediario o impresa in relazione alla distribuzione di un prodotto di investimento assicurativo, a o da qualsiasi soggetto diverso dal cliente interessato dalla transazione in questione o da un soggetto che agisca"*.

Ai sensi dell'art.55 comma 3 lett. e) del Regolamento 40/18, i distributori, in funzione dell'attività svolta e della tipologia dei contratti offerti, evitano di adottare pratiche e disposizioni in materia di compensi che siano contrarie al dovere di agire nel miglior interesse dei contraenti. Nel dettaglio, i distributori di prodotti assicurativi:

- a) non ricevono un compenso e non offrono un compenso ai loro dipendenti e non ne valutano le prestazioni in modo contrario al loro dovere di agire con equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza nel miglior interesse dei contraenti;
- b) non adottano disposizioni in materia di compenso, obiettivi di vendita o di altro tipo che potrebbero incentivare se stesso o i propri dipendenti a raccomandare ai contraenti un particolare prodotto assicurativo, nel caso in cui tale distributore possa offrire un prodotto assicurativo differente che risponda meglio alle esigenze del contraente<sup>2</sup>.

L'Area Operations e l'Ufficio Wealth Management (ciascuno per le proprie mansioni), di concerto con la Funzione Compliance, al fine di valutare se un incentivo o uno schema di incentivazione possa avere una ripercussione negativa sulla qualità del servizio al cliente, svolge un'analisi complessiva che prende in considerazione tutti i fattori rilevanti che possono aumentare o diminuire il rischio di tale ripercussione negativa sulla qualità del servizio al cliente.

---

<sup>2</sup> Member States ensure that insurance intermediaries and undertakings are meeting their obligations under the IDD where they pay or receive any fee, commission, or other non-monetary benefit, in connection with the distribution of an insurance based investment product or ancillary service. Article 29(2) introduces a test that the payment or benefit must: a) not have a detrimental impact on the quality of the relevant service to the customer; and b) not impair compliance with the insurance intermediary's or insurance undertaking's duty to act honestly, fairly and professionally in accordance with the best interests of its customers. (Cfr. Technical Advice EIOPA on the IDD)

La suddetta analisi considera i seguenti criteri:

- se un incentivo o uno schema di incentivazione possa indurre l'intermediario assicurativo o l'impresa di assicurazione ad offrire o raccomandare un particolare prodotto o servizio assicurativo al cliente malgrado il fatto che l'intermediario o l'impresa sia in grado di offrire un prodotto o servizio assicurativo diverso che soddisfi maggiormente le necessità del cliente;
- se l'incentivo o lo schema di incentivazione si basi solo o principalmente su criteri quantitativi commerciali o se prenda in considerazione criteri qualitativi adeguati, che riflettono la qualità dei servizi forniti ai clienti e la soddisfazione del cliente;
- il valore dell'incentivo versato o percepito in relazione al valore del prodotto e dei servizi forniti;
- se l'incentivo sia interamente o principalmente versato al momento della conclusione del contratto di assicurazione o se si estenda a tutta la durata del contratto;
- l'esistenza di un meccanismo adeguato per richiedere il rimborso dell'incentivo nel caso in cui il prodotto si estingua anticipatamente o venga riscattato in anticipo o nel caso in cui gli interessi del cliente siano stati lesi;
- l'esistenza di qualsiasi forma di soglia variabile o contingente o qualsiasi altro tipo di acceleratore di valore che venga sbloccato dal raggiungimento di un obiettivo che si basi sul volume o sul valore delle vendite

### **2.3 CLASSIFICAZIONE E REGISTRO DEGLI INCENTIVI**

La Banca al fine di conservare le prove che gli incentivi pagati o ricevuti sono concepiti per migliorare la qualità del servizio prestato al cliente:

1. tiene un elenco interno di tutti gli incentivi monetari e non monetari che riceve da terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori e alla distribuzione di prodotti assicurativi; e
2. registra il modo in cui gli incentivi pagati o ricevuti dalla Banca, o che essa intende impiegare, migliorino la qualità dei servizi prestati ai clienti interessati e le misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere della Banca di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

In particolare, nello svolgimento dell'attività di identificazione degli incentivi, la Banca utilizza i seguenti *driver* di analisi:

- la Casa Prodotto che paga gli incentivi alla Banca;
- l'asset class e/o l'ISIN dello strumento finanziario in relazione al quale è riconosciuto l'incentivo;
- il servizio di investimento/accessorio a fronte del quale la commissione viene pagata;
- la tipologia e la descrizione della commissione in relazione a cui è calcolato l'incentivo;
- l'informazione se la commissione è ricevuta o pagata dalla Banca;
- il metodo di calcolo dell'incentivo;
- il servizio prestato e/o le modalità per innalzare la qualità del servizio offerto al cliente;
- la natura dell'incentivo, se monetario o non monetario;
- l'entità degli incentivi non monetari, se maggiore o minore;
- la tipologia dell'incentivo in relazione anche alla frequenza con cui viene ricevuto (una tantum: initial o exit; on-going);



Si dispone che l'Area Operations e l'Ufficio Wealth Management (ciascuno per le proprie mansioni) valutino opportunamente l'assetto distributivo derivante dagli accordi stipulati esaminando attentamente tutti i driver di analisi sopra elencati.

I servizi di investimento/accessori da considerare nel perimetro di analisi sono i seguenti:

- Consulenza in materia di investimenti.
- Ricezione e trasmissione di ordini;
- Negoziazione per conto proprio;
- Esecuzione di ordini per conto dei clienti;
- Collocamento di strumenti finanziari senza impegno irrevocabile;

La Banca dispone che anche all'attività di distribuzione di gestioni patrimoniali e/o gestioni di fondi di società Terze si applichino le disposizioni della presente *Policy*.

## **2.4 INDIVIDUAZIONE DELLE MODALITA' DI INNALZAMENTO DELLA QUALITA' DEL SERVIZIO**

L'Area Operations e l'Ufficio Wealth Management (ciascuno per le proprie mansioni) verificano la legittima ammissibilità degli accordi commerciali e distributivi in corso di stipula avendo cura di verificare che l'incentivo:

- non sia sproporzionato rispetto al valore intrinseco del servizio prestato;
- non sia legato al raggiungimento di determinati volumi di affari.

La Banca al fine di accrescere la qualità del servizio prestato alla clientela effettua una valutazione di adeguatezza periodica degli investimenti della clientela, in particolare la valutazione è effettuata sull'intero portafoglio del cliente e ha come obiettivo il mantenimento di un portafoglio sempre adeguato al profilo di investimento del cliente.

Per far fronte a tale obiettivo la Banca eroga per la clientela un report di adeguatezza con cadenza semestrale in cui illustra i risultati della valutazione evidenziando le eventuali situazioni di non adeguatezza.

Inoltre, la Banca nell'ambito della prestazione del servizio di Consulenza effettua la valutazione di adeguatezza considerando il Rischio di Mercato e il Rischio di concentrazione in una logica di portafoglio, tenendo conto della ricchezza prospettica che il cliente detiene presso la Banca (Liquidità, Prodotti e Strumenti Finanziari, Prodotti assicurativi soggetti alla disciplina MiFID II e non).

La Banca adotta parametri tecnico – finanziari neutrali rispetto agli incentivi percepiti per la selezione dei prodotti finanziari offerti od oggetto delle raccomandazioni in cui si estrinseca la consulenza in materia di investimenti.

La funzione incaricata propone alla Direzione Generale la stipula di accordi commerciali e distributivi dopo aver verificato l'ammissibilità degli incentivi e riferendo formalmente circa gli elementi volti ad accrescere la qualità del servizio, eventualmente accompagnando la proposta con l'indicazione delle misure di gestione per garantire il miglioramento del servizio prestato.

L'Area Operations, l'Ufficio Wealth Management e la Funzione Compliance hanno l'obbligo di segnalare alla Direzione Generale le fattispecie di incentivi di dubbia legittimità, laddove non sia possibile dimostrare l'effettivo miglioramento della qualità del servizio reso ed il non impedimento ai doveri di agire nel migliore interesse del cliente.

In tal caso la Banca dispone l'eliminazione delle fattispecie di incentivi non diversamente gestibili e la definizione di un nuovo assetto commissionale.

Infine, nel rispetto del principio della massima trasparenza possibile nei confronti della clientela, la Banca si impegna a garantire un adeguato livello di *disclosure* su tutte le commissioni caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati.

## 2.5 INFORMATIVA ALLA CLIENTELA

La Banca fornisce informativa alla clientela in merito all'esistenza, la natura, l'importo o il metodo di calcolo degli incentivi ricevuti da o pagati a Terzi.

In particolare, con riferimento alla prestazione dei servizi di investimento:

- prima della prestazione del servizio accessorio o di investimento la Banca fornisce al cliente le informazioni relative al pagamento o al beneficio. I benefici non monetari minori sono descritti in modo generico. I benefici non monetari di altra natura ricevuti o pagati dalla Banca in relazione al servizio di investimento prestato a un cliente sono quantificati e indicati separatamente;
- laddove la Banca non sia stata in grado di quantificare ex-ante l'importo dei pagamenti o benefici da ricevere o pagare, e invece abbia comunicato al cliente il metodo di calcolo di tale importo, fornisce ai propri clienti le informazioni sull'importo esatto del pagamento o beneficio ricevuto o pagato ex-post, all'interno dell'informativa annuale sui costi e gli incentivi;
- all'interno dell'informativa annuale su costi e incentivi, a patto che riceva incentivi (continuativi) in relazione ai servizi di investimento prestati ai clienti interessati, la Banca inserisce anche informazioni per i propri clienti su base individuale in merito all'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati su base continuativa. I benefici non monetari minori sono descritti in modo generico.

Con riferimento invece ai prodotti assicurativi, ai sensi dell'articolo 57 del Regolamento IVASS n. 40/2018, la Banca comunica al contraente le informazioni riguardanti il compenso percepito al contratto distribuito. In particolare, viene comunicata la natura del compenso ricevuto in relazione al contratto distribuito, precisando se il compenso percepito consiste in:

- a) un onorario corrisposto direttamente dal cliente;
- b) una commissione inclusa nel premio assicurativo;
- c) altri tipi di compensi, compresi i benefici economici di qualsiasi tipo offerti o ricevuti in virtù dell'intermediazione effettuata;
- d) una combinazione dei compensi di cui alle lettere a), b), e c).

Tali informazioni sono fornite al contraente prima della conclusione del contratto nell'ambito dell'informativa precontrattuale e ogni qual volta il contraente effettui pagamenti diversi dai premi in corso e dai pagamenti programmati già previsti nel contratto concluso.

## 2.6 MONITORAGGIO

La Banca, 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 attraverso il presidio sistematico del processo di rilevazione e gestione delle stesse.

In particolare, ogniqualvolta verrà definito un nuovo accordo di distribuzione/collocamento le funzioni responsabili della definizione e della gestione dell'assetto commissionale dovranno verificare il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento.

## 3 INCENTIVI IN RELAZIONE ALLA RICERCA

La prestazione di servizi di ricerca da parte di soggetti Terzi rispetto alla Banca non è considerata un incentivo qualora sia ricevuta in cambio di uno dei seguenti elementi:

- a) pagamenti diretti da parte della Banca sulle base delle proprie risorse;

- b) pagamenti da un conto di pagamento per la ricerca separato controllato dalla Banca, purché siano soddisfatte le seguenti condizioni relative al funzionamento del conto:
- 1 il conto di pagamento per la ricerca è finanziato da uno specifico onere per la ricerca a carico del cliente;
  - 2 come parte dell'istituzione di un conto di pagamento per la ricerca e della fissazione dell'onere di ricerca d'accordo con i clienti, la Banca stabilisce e valuta regolarmente un bilancio per la ricerca come misura amministrativa interna;
  - 3 la Banca è ritenuta responsabile del conto di pagamento per la ricerca;
  - 4 la Banca valuta regolarmente la qualità della ricerca acquistata in base a criteri di qualità robusti e alla sua capacità di contribuire a migliori decisioni di investimento.

In caso contrario, la ricerca in materia di investimenti ricade nella disciplina degli incentivi e la relativa ammissibilità deve essere valutata in base ai criteri definiti nella presente Policy.

Quando si avvale del conto di pagamento per la ricerca, la Banca fornisce ai clienti le seguenti informazioni:

- a) prima della prestazione di un servizio di investimento ai clienti, informazioni sull'importo iscritto in bilancio per la ricerca e sull'importo dell'onere per la ricerca stimato per ciascuno di essi;
- b) informazioni annuali sui costi totali che ognuno di essi ha sostenuto per la ricerca da parte di terzi.

Inoltre, su richiesta dei clienti o delle Autorità competenti, la Banca è tenuta a fornire a questi un elenco dei fornitori pagati dal suddetto conto di pagamento, l'importo totale a loro erogato nel corso di periodo di tempo definito, i benefici e i servizi ricevuti e come l'importo totale speso dal conto si rapporti al budget fissato per quel periodo.

L'onere per la ricerca a carico del cliente, di cui al conto di pagamento, è definito sulla base di un budget specifico e non è collegato al volume e/o al valore delle operazioni eseguite. Ai fini della regolare valutazione della qualità della ricerca acquistata, la Banca definisce tutti gli elementi necessari, tra i quali l'entità del beneficio che la ricerca può apportare ai portafogli dei clienti.